DIANA COSTEA

Activitatea antreprenorială și problema echilibrului economic în viziunea Școlii Austriece

Diana Elena Costea (1975-2008) a fost membru co-fondator și director executiv al Institutului Ludwig von Mises România, cadru didactic al Facultății de Științe Politice, Universitatea București, promițătoare cercetătoare a teoriei economice a Școlii austriece, plecată dintre noi prea repede.

DIANA COSTEA

Activitatea antreprenorială și problema echilibrului economic în viziunea Școlii Austriece

- Teză de doctorat -

București
2006

Cuprins

Introducere 4

Capitolul 1

Antreprenorul în literatura Şcolii Austriece de Economie.....12

1.1 Antreprenorul şi proprietatea la economiştii austrieci: precursori şi contemporani.....12

1.2 Critica teoriei kirzneriene a antreprenorului.....15

1.2.1 Deficienţe ale teoriei kirzneriene a antreprenorului.....15

1.2.2 Antreprenorul kirznerian şi teoria aproprierii originare.....21

1.3 Activitatea antreprenorială şi suveranitatea consumatorului.....24

Capitolul 2

Calculul economic şi competenţele antreprenoriale.....28

2.1 Semnificaţia calculului economic.....28

2.2 Ludwig von Mises şi argumentul calculului economic.....32

2.3 George Reisman, socialismul şi controlul universal al preţurilor.....43

2.4 Intervenţionismul statal şi „haosul calculaţional”.....46

2.5 Parteneriatul public - privat: soluţie *second best?*.....57

2.6 Calculul economic şi moneda.....59

2.7 Calculul economic şi bunăstarea socială.....65

Capitolul 3

Concurenţă, monopol şi antreprenoriat.....70

3.1 Preţul de monopol la economişti austrieci: o privire istorică 70

3.2 Perspectiva lui Ludwig von Mises asupra teoriei monopolului şi critica acestei viziuni.....75

3.2.1 Monopol şi bunăstare.....75

3.2.2 Monopol şi proprietate.....90

3.2.3 Preţurile de monopol şi anticiparea antreprenorială.....92

3.2.4 Restrângerea producţiei şi cererea de rezervare.....95

3.3 Operaţionalitate şi drept.....99

3.4 David Friedman şi critica adresată teoriei neoclasice a monopolului.....104

3.5 O critică la adresa modelului concurenţei perfecte din perspectiva Şcolii Austriece de Economie.....107

Capitolul 4

Controverse teoretice privind echilibrul economic şi activitatea antreprenorială.....122

4.1 Echilibrul economic în viziunea Şcolii Austriece de Economie 122

4.2 *Errorless* versus *uncertainty free*.....129

4.3 Echilibrul neoclasic şi modelul concurenţei perfecte.....130

4.4 Echilibrul ca standard al bunăstării.....133

4.5 Echilibrul şi tendinţa către echilibru.....137

4.6 Echilibrul şi calculul economic.....143

Capitolul 5

Teoria firmei şi antreprenoriatul.....146

5.1 O analiză critică a teoriei contemporane a firmei.....146

5.2 Teoria economiştilor austrieci cu privire la firmă.....155

5.3 Contribuţia lui Murray N. Rothbard la formularea teoriei austriece a firmei.....160

5.4 Hazardul moral şi problema incertitudinii.....167

5.5 Antreprenoriatul şi teoria firmei; paradigma cunoaşterii în interpretarea lui Frédéric E. Sautet.....171

Concluzii finale 178

Bibliografie 185

Introducere

Teza de doctorat îşi propune să descifreze locul antreprenorului în gândirea economică austriacă şi să analizeze critic, comparativ, din acest punct de vedere, câteva domenii – teoria monopolului, a echilibrului economic, a calculului economic şi a firmei – în care abordarea economiştilor austrieci şi cea neoclasică prevalentă sunt divergente.

Teza se înscrie printre alte câteva, puține la număr, lucrări de doctorat, elaborate şi susținute în România, dedicate analizei ciclului afacerilor, monedei şi firmei, ce tratează problematica economică din perspectiva Şcolii Austriece de Economie, menționate în bibliografie, alături de alte câteva studii. Demersul lucrării este unul pur teoretic, urmărind reliefarea şi clarificarea unor concepte economice, care servesc drept fundament al abordărilor de ordin empiric. Metoda deductivă, praxeologică, definitorie pentru abordarea Şcolii Austriece este îmbinată cu presupoziții de ordin empiric larg acceptate, de exemplu, dizutilitatea muncii.

Capitolul 1 este dedicat dezbaterii interne din cadrul Şcolii Austriece de Economie privitoare la raportul dintre activitatea antreprenorială, proprietate şi informație. Subiectul aprecierii critice este reprezentat în acest capitol de teoria antreprenorială a lui Israel M. Kirzner, axată pe conceptul de descoperire antreprenorială a oportunităților de profit, din care lipseşte dimensiunea proprietate, această abordare fiind analizată din punctul de vedere al lui Murray N. Rothbard, pentru care antreprenoriatul, în sensul general de anticipare a unui viitor incert, este necesarmente legat, operațional vorbind, de proprietate. Proprietatea reprezintă astfel, în acest context, suportul manifestării concrete, relevante, a anticipărilor. Vom analiza, de asemenea, aplicarea conceptului kirznerian al descoperirii antreprenoriale teoriei lockeene a drepturilor de proprietate.

În capitolul 2 am prezentat şi comentat subiectul calculului economic, cu evidențierea aspectelor legate de proprietate şi antreprenoriat. Expunerea argumentului clasic al lui Ludwig von Mises privind imposibilitatea alocării raționale a resurselor într-

un regim socialist, în care se urmăreşte menţinerea şi/sau dezvoltarea unei structuri de producţie complexe, este completat de argumentul lui Murray N. Rothbard privind haosul calculaţional indus în economie de orice alocare a resurselor operată de către stat. Poziţia lui Ludwig von Mises referitoare la impactul diferenţiat pe care îl are creşterea cantităţii de monedă marfă pe piaţă comparativ cu producţia de monedă discreţionară, în condiţiile intervenţionismului etatist, face obiectul unei aprecieri critice în secţiunea care tratează relaţia dintre calculul economic şi monedă.

În capitolul 3 ne ocupăm de problematica monopolului, perceput în teoria neoclasică ca fiind o situaţie suboptimală în raport cu modelul pur teoretic şi, din perspectiva economiştilor austrieci, contradictoriu şi irelevant, al concurenţei perfecte. Eforturile depuse de Murray N. Rothbard, un reprezentant de seamă al Şcolii Austriece de Economie, au fost direcţionate către demonstrarea non-operaţionalităţii conceptului de preţ de monopol, la care însuşi Ludwig von Mises, corifeul aceleiaşi şcoli, făcuse apel pentru a arăta că monopolistul, inclusiv pe o piaţă liberă, ar încălca, în anumite situaţii, „suveranitatea consumatorilor", cu alte cuvinte nu ar furniza pe piaţă bunurile în cantitatea şi la preţul agreate de consumatori. Am subliniat în acest capitol câteva probleme suplimentare ale teorii misesiene neoclasice a preţului de monopol, legate de apelul implicit la comparaţii interpersonale de utilitate, pe care Ludwig von Mises le-a criticat întotdeauna, inconsecvenţa definirii termenului de comparaţie în funcţie de care judecăm impactul monopolului pe piaţă. Relevantă se dovedeşte şi trecerea în revistă a viziunii unora dintre economiştii austrieci importanţi cu privire la monopol.

Capitolul următor este dedicat viziunii Şcolii Austriece de Economie, prin reprezentanţii săi de seamă, cu privire la echilibrul economic. Perspectiva misesiană, potrivit căreia echilibrul şi starea de economie uniform repetitivă servesc la deducerea unor relaţii între anumite concepte economice, care altminteri nu pot fi remarcate, este pusă sub semnul întrebării de Jörg Guido Hülsmann. El redefineşte echilibrul într-un mod care se doreşte realist, văzându-l ca semnificând tipul de analiză contrafactuală, larg utilizat, de altminteri, în teoria economică.

În ultimul capitol analizăm un subiect încă nesistematizat în literatura economică austriacă, şi anume teoria firmei. Am expus şi comentat critic în acest capitol atât

fundamentul teoriei neoclasice a firmei, pus de Ronald H. Coase, cât şi contribuţiile austriece ale lui Murray N. Rothbard. Dincolo de punctul în care acesta se găseşte pe o poziţie contradictorie cu propria teorie a monopolului, se află sâmburele de adevăr, şi anume că firma reprezintă un tip de organizare economică clădit şi ajustat în formele sale concrete prin raportare permanentă la rezultatele calculului economic antreprenorial.

În concluziile finale am reluat şi subliniat aspectele principale puse şi discutate în teză, reliefând cu această ocazie cele mai importante idei la care am ajuns în urma cercetării întreprinse.

Înainte de a analiza problematica temei, sunt necesare câteva consideraţii generale referitoare la viziunea Şcolii Austriece cu privire la activitatea antreprenorială şi echilibrul economic.

Plasarea discuţiei privitoare la antreprenor în contextul abordării teoretice a Şcolii Austriece de Economie nu este întâmplătoare, întrucât conceptul de antreprenor este organic legat de viziunea acestei şcoli asupra ştiinţei economice. Numai în acest cadru realist antreprenorul poate fi conceput de o manieră consecventă şi noncontradictorie. Dimensiunea antreprenorială scapă formalizării matematice larg utilizate în prezent. Ea reprezintă exteriorizarea elementului fundamental uman de gândire, judecare, apreciere a importanţei unor scopuri, de selectare a mijloacelor adecvate şi de utilizare în acţiune a acestora.

Compararea antreprenorului cu un „istoric al viitorului”[1] evidenţiază necesitatea unei abordări duale, apelul atât la rigurozitatea teoretică a legilor economice *a priori,* cât şi la emiterea unor judecăţi de valoare şi de relevanţă, impusă de diversitatea alegerilor individuale. Cele două aspecte ale cunoaşterii, teoretic şi practic, sunt, prin urmare, complementare: antreprenorul poate acţiona şi în absenţa conştientizării legilor economice (datorită caracterului *a priori* şi realist al analizei economice, putem spune că alegerile sale în mod necesar „respectă” legile praxeologice), dar este foarte probabil ca

[1] Ludwig von Mises, *Theory and History*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1985, p. 320

acțiunile sale să se soldeze cu eşecuri; dimpotrivă, cunoaşterea teoretică, fără a garanta succesul, oferă mai multe şanse de reuşită[2].

Funcția antreprenorială este corelată, în sistemul misesian, de necesitatea anticipării configurației viitoare a contextului acțiunii, ca urmare a incertitudinii ce o caracterizează; antreprenor, din acest punct de vedere, este orice individ, ori de câte ori acționează, consumator, producător sau proprietar de factori de producție. Din această clasă de antreprenori, pentru a urmări funcționarea economiei – pe latura ei esențială, de alocare a mijloacelor pentru atingerea celor mai imperative scopuri – într-un context al diviziunii muncii, Ludwig von Mises evidențiază antreprenorul-capitalist. Pe piață, rolul esențial al acestuia este acela de anticipare a configurației viitoare a pieței, adică a preferințelor consumatorilor, precum şi a condițiilor de furnizare a bunurilor, de consum şi de producție, destinate satisfacerii acestora.

Acțiunile antreprenoriale fundamentate pe anticipări sunt „responsabile" de bunul mers al pieței, de oferirea bunurilor ce sunt apreciate cel mai mult de către consumatori conform scărilor de preferințe, în structura intertemporală pe care ei o agreează. Oportunitățile de profit sub forma diferențelor spațiale şi intertemporale între prețuri sunt valorificate de către antreprenori. Ludwig von Mises considera chiar că nu avem nevoie de apel la experiență[3], şi anume observarea unei tendințe de egalizare a prețurilor pentru un anumit bun pe o anumită piață, ținându-se cont de eventualele costuri de transport şi de dobândă, pentru a verifica această propoziție. Într-adevăr, aplicând strict teoria subiectivistă a bunului economic, dezvoltată de Carl Menger, un observator exterior nu poate spune despre două obiecte identice din punct de vedere tehnologic că reprezintă un acelaşi bun economic. Pe de altă parte însă, înarmați cu un minim bun-simț economic şi recurgând la o judecată de valoare, putem identifica diferitele unități dintr-un bun economic[4].

---

[2] În aceeaşi ordine de idei, să amintim impactul pe care îl are existența şi cunoaşterea de către antreprenori a „legilor" şi cutumelor locale: putem considera că prezența unui cadru stabil al regulilor privind respectarea drepturilor de proprietate, fără a garanta acest lucru, reprezintă o premisă favorabilă anticipării corecte.

[3] Ludwig von Mises, *Human Action. A Treatise on Economics*, Scholar's Edition, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1998, p. 328

[4] Un exemplu în acest sens ne este oferit de teoria monetară în care se vorbeşte despre

Astfel, în ultimii ani, pe fondul unei sublimări teoretice şi a clarificărilor doctrinare, a fost reanimat interesul pentru precizarea celor două poziţii austriece în problema calculului economic şi a teoriei antreprenoriale, care dezvăluie, în fond, două moduri diferite de a face teorie economică[5]. S-a făcut simţită nevoia unei „purificări" a teoriei economice austriece de diferite influenţe neoclasice[6]. Totodată, interesul pentru recunoaşterea locului ocupat de proprietate în economie, întreprindere iniţiată de Murray N. Rothbard, precum şi interpretarea economiştilor austrieci a teoriilor neoclasice au deschis noi perspective în analiza antreprenoriatului (de exemplu, teoria echilibrului economic, a firmei, a bunăstării).

Ludwig von Mises lucrează cu două concepte de antreprenor: este vorba, în primul rând, de conceptul praxeologic de antreprenor pur, derivat din axioma acţiunii umane, şi, în al doilea rând, de conceptul istoric de antreprenor-promotor[7], care desemnează elita antreprenorială selectată la un moment dat pe piaţă. Astfel, el subliniază: „Forţa motrice a procesului pieţei nu este furnizată nici de către consumatori, nici de către proprietarii mijloacelor de producţie – pământ, bunuri de capital şi muncă, ci

---

aplicarea legii preţului unic în cazul concret al banilor, anume tendinţa către egalizarea spaţială şi intertemporală a puterii de cumpărare a lor. Datorită imposibilităţii construirii unui indice al preţurilor teoretic valid, a reprezentării puterii de cumpărare a monedei altfel decât ca pe un ansamblu al inverselor preţurilor bunurilor pe piaţă, singura cale de a dovedi justeţea legii este să ne referim la activitatea antreprenorială. Atâta timp cât antreprenorii identifică diferenţe de preţ pentru acelaşi bun pe piaţă care să reprezinte baza unor acte de vânzare – cumpărare speculative şi anticipează că acestea îşi vor păstra relevanţa în momentul acţiunii, acţiunile antreprenoriale vor avea ca rezultat apropierea preţurilor bunurilor şi, implicit, a preţului banilor. Singurul „indicator" care să dovedească încheierea procesului de egalizare este acela al „încetării" temporare a activităţii antreprenoriale speculative.

[5] *Vezi* Joseph T. Salerno, *Mises and Hayek Dehomogenized*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 6, nr. 2; Leland B. Yeager, *Rejoinder: Salerno on Calculation, Knowledge, and Appraisement*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 9, nr. 1; Joseph T. Salerno, *A Final Word: Calculation, Knowledge, and Appraisement*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 9, nr. 1; Hans-Hermann Hoppe, *Socialism: A Property or Knowledge Problem*?, în *Review of Austrian Economics*, vol. 9, nr. 1; Jeffrey M. Herbener, *Calculation and the Question of Arithmetic*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 9, nr. 1

[6] Articolul lui Joseph T. Salerno, *The Place of Human Action in the Development of Modern Economic Thought*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 2, nr. 1, 1999, a marcat un moment important în precizarea tradiţiei misesiene.

[7] Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 254-255, 303-311

de către antreprenorii promotori şi speculatori... Activitatea speculativă determinată de urmărirea profitului este forţa motrice a pieţei şi a producţiei”[8].

Identificarea, în mulţimea atotcuprinzătoare a antreprenoriatului, a unui grup al capitaliştilor-antreprenori este justificată, întrucât, aşa cum apreciază Murray N. Rothbard: „Capitalistul-antreprenor – omul care îi angajează pe ceilalţi factori de producţie – poate şi suportă într-adevăr pierderi monetare efective de pe urma efortului său antreprenorial”[9].

Sursa profitului şi a pierderii antreprenoriale – atât în sens pur subiectiv, cât şi monetar – se află în calitatea anticipării exercitate în contextul incertitudinii, corelată cu alegerea între mai multe alternative şi scopuri concurente. Acţiunea umană presupune urmărirea de către individ a celui mai important scop posibil care poate fi atins cu mijloacele aflate în proprietatea sa, cu alte cuvinte dobândirea unui profit de ordin subiectiv, manifestat prin aceea că scopul urmărit este preferat faţă de cea mai bună alternativă la care se renunţă, *i.e.* costul de oportunitate. Dacă anticiparea se va dovedi corectă, vorbim despre profit, altminteri, despre pierdere.

În economia schimbului monetar, în care există un mijloc generalizat de efectuare a schimburilor, devin posibile exprimarea cheltuielilor şi a veniturilor în cantităţi din acelaşi bun economic – moneda, şi, ca atare, calculul profitului, respectiv al pierderii în termeni monetari.

Antreprenorul se angajează în producţie cu resursele pe care le deţine în proprietate. El ajunge proprietar al acestor resurse prin procurarea lor de pe pieţele factorilor de producţie, unde licitează pentru a împiedica direcţionarea lor către alţi antreprenori. Gradul în care antreprenorul licitează pentru unitatea de factor de producţie depinde, desigur, de propria sa estimare anticipativă cu privire la contribuţia productivă marginală, produsul valoric marginal, a acestei unităţi, ca limită maximă la care poate ajunge preţul factorului de producţie. Este lesne de înţeles că, în condiţiile în care vânzătorul factorului de producţie este interesat doar de aspectele monetare, cu alte

[8] *Ibidem*, p. 328
[9] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1993, p. 540-541

cuvinte de obținerea unui preț cât mai ridicat, resursele vor ajunge în posesia acelui antreprenor care face anticipări relativ mai optimiste cu privire la încasările marginale de pe urma factorului de producție utilizat.

Existența imuabilă a fenomenului preferinței de timp impune antreprenorului să efectueze o actualizare a acestui produs valoric marginal, întrucât el mizează pe obținerea lui într-un moment viitor, în vreme ce cheltuiala cu factorul de producție are loc în prezent, sau cel puțin mai devreme decât încasarea venitului aşteptat din contribuția factorului respectiv.

Profitul, respectiv pierderea antreprenorială, exprimă calitatea anticipării antreprenoriale. Cu alte cuvinte, profitul va fi obținut în măsura în care antreprenorul anticipează mai bine decât competitorii săi relația dintre prețul factorului de producție şi contribuția marginală a acestuia. Regretarea *ex post* a unei oportunități de câştig, posibil de atins cu mijloacele avute la dispoziție, semnifică o pierdere în sens antreprenorial, ceea ce va determina reorientarea resurselor către variante investiționale mai optimiste sau ieşirea completă de pe piață, falimentul întreprinzătorului.

În condițiile incertitudinii, prevalente şi de neînlăturat, obținerea unui profit în trecut nu reprezintă o garanție a perpetuării anticipărilor reuşite. Ori de câte ori antreprenorul ia o decizie, el trebuie să judece din nou dacă alegerea făcută reprezintă cea mai bună alternativă (cea care promite cele mai mari recompense monetare) dintre cele posibil de atins. În ce rezidă, atunci, superioritatea pieței? Este vorba, în definitiv, de selecția neîncetată a celor mai buni antreprenori, ca urmare firească, naturală a alegerii umane, prin legile pieței. Astfel, consumatorii sunt liberi să aleagă dintre bunurile produse şi oferite pe cele care, potrivit propriei lor judecăți, corespund cel mai bine celor mai urgente nevoi ale lor. Consumatorii purced la o „discriminare", la o alegere între producători, pentru că resursele de care ei înşişi dispun sunt limitate.

Pierderea antreprenorială se datorează anticipării greşite din partea producătorilor: aceştia constată că, în momentul achiziționării, au supraevaluat factorii de producție în raport cu prețul pe care îl vor obține din vânzarea bunurilor produse. Aceasta înseamnă că alte alternative de combinare a acestor factori de producție sunt mai apreciate de consumatori. Urmarea supraevaluării factorilor de producție este pierderea

antreprenorială, care poate fi compatibilă cu încasarea unui profit contabil doar pentru că acesta din urmă nu ia în calcul, pe ramura de costuri, decât cheltuielile efective, nu şi costurile de oportunitate ca pierderi contrafactuale.

Consecința pierderii antreprenoriale este diminuarea, cel puțin contrafactuală, a avuției, a mijloacelor antreprenorului. El se găseşte, astfel, în situația de a deține o cantitate mai scăzută de mijloace, pe care să le investească în viitoare proiecte de afaceri. Cert este că, în funcție de condițiile concrete – dimensiunea avuției inițiale, amplitudinea pierderii, optimismul față de reuşita unei investiții etc. –, pierderea antreprenorială diminuează şi chiar invalidează participarea productivă, lăsând loc pe piață altor antreprenori. Astfel, alegerea cotidiană a consumatorilor direcționează fără încetare resursele monetare către antreprenorii care îşi vor fi dovedit capacitatea antreprenorială de anticipare corectă a condițiilor pieței. Nu numai pierderea/profitul antreprenorial reflectă alegerile consumatorilor; întreaga structură a prețurilor la factorii de producție din toate etapele de producție evidențiază impactul pe care îl exercită cererea asupra producției, *via* anticipările şi licitările antreprenorilor-capitalişti. Importanța procesului continuu al selecției păturii antreprenoriale eminente, în ceea ce priveşte servirea consumatorilor, nu trebuie să ne facă să uităm faptul că, pe piață, prețurile factorilor de producție şi cele ale bunurilor de consum reflectă evaluările relevante a două perechi: vânzător-cumpărător marginali şi perechea celor mai capabili dintre vânzătorii şi cumpărătorii submarginali.

Capitolul 1

Antreprenorul în literatura Şcolii Austriece de Economie

1.1 Antreprenorul şi proprietatea la austrieci: precursori şi contemporani

Controversele contemporane cu privire la legătura dintre incertitudine-antreprenoriat-proprietate se regăsesc în primele lucrări ce abordează esența fenomenului antreprenorial. Este vorba despre lucrările lui Richard Cantillon şi ale lui Anne Robert Jacques Turgot[10]. Primul a accentuat îndeosebi latura anticipativă a funcției antreprenoriale; spunem funcție, întrucât Richard Cantillon include în mod explicit în sfera antreprenoriatului toate deciziile umane. Anne Robert Jacques Turgot optează pentru operaționalizarea şi explicitarea conceptului; i se pare fundamentală activitatea de producție ca izvor al bunurilor necesare existenței. Prin urmare, cel ce se angajează în producție investind în factori de producție este, în această calitate, capitalist, dar şi antreprenor[11]. Întrucât producția este destinată schimbului pe piață, pentru succesul întreprinderii acestuia se impune anticiparea (căci este vorba despre o stare viitoare a pieței) dorințelor consumatorilor, întrucât lor li se adresează producția). La Richard Cantillon, funcția antreprenorială, primordial anticipativă, este corelată cu incertitudinea obținerii unui venit – a profitului. Din acest motiv, anume că antreprenorul nu obține în

---

[10] Richard Cantillon, *Essai sur la nature du commerce en général*, http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/cantillon/cantil1.htm; Anne Robert Jacques Turgot, *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/turgot/reflfr.htm. *Vezi* şi Robert F. Hébert şi Albert N. Link, *The Entrepreneur,* Praeger Publishers, New York, 1982

[11] Murray N. Rothbard evidențiază această trăsătură a antreprenorului lui Anne Robert Jacques Turgot, punându-l în contrast cu cel al lui Richard Cantillon, care este axat mai degrabă pe suportarea riscului asociat incertitudinii. Murray N. Rothbard, *A. R. J. Turgot: Brief, Lucid, and Brilliant*, în *15 Great Austrian Economics*, Randall G. Holcombe, ed., Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1999; *idem*, *The Brilliance of Turgot*, *Economic Thought before Adam Smith. An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, vol. I, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., 1995

mod necesar un venit pozitiv, se susține, în prezent, că antreprenoriatul nu reprezintă un factor de producție.

Astfel, Joseph T. Salerno nu include antreprenorul în categoria factorilor de producție, întrucât venitul acestuia nu este sigur, ca în cazul proprietarilor factorilor tradiționali de producție, ci depinde de adecvarea comparativă a ofertei sale la cererea pieței. Ambele rezultate – profitul sau pierderea – îi sunt deschise. Să menționăm că, după cum constată Joseph T. Salerno, proprietarii factorilor de producție pot avea pierderi doar contrafactual, adică în comparație cu venitul pe care l-ar fi putut obține dacă ar fi utilizat factorul de producție apropriat în cea mai bună alternativă la care s-a renunțat[12]. Iar Israel M. Kirzner[13] consideră că funcția antreprenorială pură nu implică existența vreunui drept de proprietate asupra unor factori de producție[14], dar ea constituie un factor de producție[15], întrucâtva diferit de ceilalți factori de producție, prin faptul că nu i se aplică legea productivității marginale şi nici nu poate fi vândut sau închiriat[16].

Recent, eseul lui Richard Cantillon a fost reconsiderat, considerându-se că proprietarul este o figură la fel de prezentă, dacă nu şi mai proeminentă a lucrării[17]. Ca urmare a acestei reconsiderări a teoriei antreprenorului a lui Richard Cantillon, teoria kirzneriană a antreprenorului lipsit de resurse pierde un aliat de nădejde. La polul opus se află viziunea lui Murray N. Rothbard, care reintroduce proprietatea în economie şi care pune un accent deosebit pe operaționalitatea conceptelor economice[18].

---

[12] Joseph T. Salerno, conferință, *Human Action Seminar 2001*, Ludwig von Mises Institute, Auburn

[13] Israel M. Kirzner, *Producer, Entrepreneur, and the Right to Property*, în *Reason Papers*, nr. 1, 1973, http://www.mises.org/reasonpapers/pdf/01/rp_1_1.pdf, p. 2

[14] *Ibidem*

[15] În sprijinul opiniei sale, Israel M. Kirzner citează *The Theory of Economic Development*, de Joseph A. Schumpeter, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1934, p. 143.

[16] Israel M. Kirzner, *op. cit.* în *loc. cit.*, p. 4

[17] Jörg Guido Hülsmann, *More on Cantillon as a Proto-Austrian*, în *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, Paris&Aix-en-Provence, Vol. XI, 4, Dec. 2001

[18] *Vezi* criticarea conceptului de indiferență în Murray N. Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, în *Logic of Action One*, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., 1997, reafirmată în prezent de Jörg Guido Hülsmann, *Economic Science and Neoclassicism*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 2, nr. 4

Murray N. Rothbard este preocupat de aplicarea elementului antreprenorial în analiza economică, prin reconsiderarea rolului jucat de anticipări. Paradoxal, abordarea sa nu depăşeşte vechea schemă echilibru + anticipări = realitate, pe care o regăsim aplicată atât în teoria valorii, în teoria capitalului, în impactul anticipărilor antreprenoriale asupra structurii producţiei şi a ratei dobânzii. Speculaţia antreprenorială îşi face loc explicit în teoria valorii, prin conceptul de cerere de rezervare; rolul acestuia este să precizeze mai exact cum speculaţia constituie un element echilibrator al pieţei, compatibil cu „suveranitatea consumatorului". Murray N. Rothbard critică abordarea kirzneriană, neoperaţională şi orientată către un trecut irelevant pentru acţiunea umană, a antreprenorului. Trecutul este relevant în ceea ce priveşte furnizarea mijloacelor necesare acţiunii, ceea ce nu înseamnă însă că scopul urmărit este deja încorporat în aceste mijloace.

Israel M. Kirzner a preluat de la Ludwig von Mises conceptul de antreprenor pur, fără resurse, dar îi schimbă aria de aplicabilitate[19]. Astfel, pentru Ludwig von Mises, antreprenorul, la fel ca şi capitalistul, consumatorul etc., reprezentau o funcţie în economia de piaţă, în nici un caz persoane distincte[20]. Un antreprenor fără resurse care ar împrumuta fondurile necesare afacerii nu ar reprezenta altceva decât un angajat al creditorului[21]. Acesta ar fi de fapt adevăratul antreprenor, căci el este cel care suportă riscul pierderii. Calitatea de antreprenor este deţinută de fiecare individ, datorită alegerii în condiţii de incertitudine. Sensul în care Israel M. Kirzner utilizează conceptul de antreprenor este prezent la Ludwig von Mises cu o semnificaţie diferită, care face distincţie între funcţia de antreprenor şi conceptul istoric, non-praxeologic de „*entrepreneur-promoter*". Prin acesta din urmă sunt desemnaţi antreprenorii cu o abilitate, demonstrată pe piaţă, relativ mai ridicată de anticipare a configuraţiei viitoare a

---

(Winter 1999); Walter Block, *Austrian Theorizing: Recalling the Foundations*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 2, nr. 4 (Winter 1999)

[19] *Vezi* Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago, 1973, p. 13-19

[20] Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 252-256

[21] William J. Baumol intuieşte faptul că modelele maximizatoare ale teoriei neoclasice presupun o decizie antreprenorială anterioară şi că politicile economice influenţează „oferta de antreprenori". Legătura dintre decizia antreprenorială şi proprietate nu este însă făcută. *Vezi* William J. Baumol, *Entrepreneurship in Economic Theory*, în *The American Economic Review*, 58 (2), May 1968

pieței. Ei sunt cei care, în virtutea anticipărilor superioare, obțin profituri, o elită antreprenorială ale cărei abilități anticipative sunt permanent testate pe piață. Aceştia reprezintă forța motrice a pieței.

Distincția subtilă între cele două concepte, cu statute praxeologice diferite, îi scapă lui Israel M. Kirzner, el utilizând conceptul praxeologic de antreprenor acolo unde cel de promotor ar fi potrivit.

1.2 Critica teoriei kirzneriene a antreprenorului

1.2.1 *Deficiențe ale teoriei kirzneriene a antreprenorului*

Două mari paradigme ale antreprenoriatului se regăsesc în teoria Şcolii Austriece de Economie: prima dintre ele, legată de numele lui Ludwig von Mises şi Murray N. Rothbard; şi cea de-a doua, cu exponentul său reprezentativ în persoana lui Israel M. Kirzner. Deosebirea marcantă dintre ele este dată de sesizarea rolului pe care îl joacă proprietatea. Dacă pentru misesieni şi rothbardieni, antreprenoriatul, în dimensiunea sa economic relevantă, este legat de incertitudinea asociată în mod necesar acțiunii umane şi deciziei proprietarului de alocare a unor resurse economice, *i.e.* proprietatea sa, pentru Israel M. Kirzner, funcția pură de antreprenor nu presupune proprietatea acestuia asupra nici unei resurse economice.

O primă obiecție la adresa lui Israel M. Kirzner este aceea că teoria pe care o propune nu este una de interes pentru ştiința economică, cel puțin în viziunea ei austriacă, unde acțiunea umană, circumscrisă situațiilor caracterizate prin raritate, cu categoriile sale, se află în centrul analizei. Aşadar, pentru ca o teorie a antreprenorului să poată fi încadrată în teoria economică, ea trebuie inclusă în contextul acțiunii umane, mărginite în mod natural de raritate. Mai mult, simpla idee, judecata antreprenorială, are nevoie de un suport fizic pentru a exista, şi anume resursele corporale ale persoanei umane; ideile antreprenoriale sunt rezultatul gândirii umane. Aşadar, ideea antrepreneorială, pentru a se forma, are nevoie de suportul fizic al resurselor corporale asociate cel puțin proceselor cognitive.

Acceptând teoria kirzneriană, nu reuşim să explicăm decât cel mult un aspect al activității antreprenoriale, şi anume profitul. Pierderea antreprenorială nu poate fi conceptual încadrată în teoria kirzneriană, din moment ce Israel M. Kirzner vorbeşte doar despre caracterul alert (*alertness*) al antreprenorului în a percepe oportunitățile de profit, într-un context care nu se caracterizează prin ceea ce austriecii în general înțeleg prin „incertitudine”[22]. Modelul kirznerian poate îngloba cel mult conceptul de pierdere contrafactuală, adică absența unei decizii care ar fi dus la un câştig. Murray N. Rothbard atrage atenția asupra modului de obținere a câştigului, întotdeauna pe calea utilizării unor factori de producție, profitul reflectându-se într-o creştere a valorii bunurilor de capital[23]; sau, în formularea lui Ludwig von Mises, „ceea ce determină apariția profitului este faptul că antreprenorul care estimează prețurile viitoare ale produselor mai corect decât alții cumpără o parte din factorii de producție, sau pe toți, la prețuri care, privite din punctul de vedere al configurației ulterioare a pieței, sunt mai mici”[24]. Atât Ludwig von Mises, cât şi Murray N. Rothbard văd profitul antreprenorului-capitalist ca ataşat implicării într-o activitate economică, în care prezența factorilor de producție este evidentă şi, mai mult, evaluată antreprenorial în termeni monetari.

„Prezența” ca atare a oportunității pe care presupune Israel M. Kirzner că o percepe antreprenorul constituie, la rândul său, obiectul unei critici. Astfel, oportunitatea nu este „un *lucru* real”[25], care, în plus, există deja; în acest caz nu ar mai fi cu adevărat incertă. Simpla discrepanță observată în prezent între prețurile unor bunuri aparent identice nu constituie în mod necesar o oportunitate de profit, care se raportează, prin definiție, întotdeauna la viitor. Antreprenorul trebuie să estimeze configurația viitoare a pieței şi, în plus, să o estimeze *mai bine* decât alți antreprenori, atraşi de aceeaşi idee speculativă şi ale căror acțiuni ar putea să invalideze speculația antreprenorului nostru. Discrepanța dintre prețuri, adică existența unor anumite condiții, nu garantează obținerea profitului. După cum ne atrage atenția Ludwig von Mises şi, ulterior nuanțează Jörg

[22] *Vezi* Murray N. Rothbard, *Professor Kirzner on Entrepreneurship*, în *The Logic of Action II*, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., p. 245
[23] *Ibidem*, p. 247
[24] Ludwig von Mises, *Profituri şi pierderi. Natura economică a profiturilor şi a pierderilor*, în *Polis*, vol. 4, nr. 3, 1997, p. 109
[25] Murray N. Rothbard, *op. cit.* în *loc. cit.*, p. 246

Guido Hülsmann, profitul nu este rezultatul unei acţiuni singulare, evaluată în solitudine, ci, întotdeauna, consecinţa unei evaluări comparative, contrafactuale. Din această perspectivă, profitul şi pierderea antreprenorială sunt corelate conceptual: un antreprenor obţine profit tocmai pentru că el a anticipat condiţiile pieţei *mai bine* decât un altul, care, contrafactual cel puţin, are pierderi.

Israel M. Kirzner pare să plaseze activitatea antreprenorială cu această „percepere sau descoperire a oportunităţilor" de profit într-un context al cvasi-echilibrului, în care distorsiunile trecute ale pieţei rămân relevante pentru decizia ce vizează configuraţia ulterioară a pieţei. Tendinţa de echilibrare a pieţei pe care ar aduce-o activitatea antreprenorială în acest cadru cvasi-static nu se bucură, prin urmare, de o explicaţie satisfăcătoare, din moment ce nu există nici un fel de condiţie necesară, în realitate, ca preferinţele indivizilor să rămână constante.

Preţurile prezente care ar atrage speculaţia antreprenorului kirznerian reflectă configuraţia prezentă, mai exact, din trecutul imediat, a pieţei, iar ele sunt importante pentru comensurarea profiturilor prezente ale deciziilor de investire trecute.

Poziţia misesiană este net diferită; antreprenorul îşi testează calităţile anticipative, iar preţurile prezente, în realitate, din trecutul imediat, reprezintă doar nişte puncte de reper, uneori absolut necesare, pentru anumite judecăţi pe care le face antreprenorul cu privire la viitor. Astfel, după cum notează Ludwig von Mises, „Demersul intelectual caracteristic speculatorului constă într-o înţelegere a relevanţei diverşilor factori care determină evenimentele viitoare; şi – să accentuăm încă din stadiul acesta timpuriu al investigaţiilor noastre – acţiunea ţinteşte întotdeauna, în mod necesar, către viitor şi către condiţii care sunt de aceea incerte, ea fiind astfel întotdeauna o speculaţie. Omul care acţionează priveşte, aşa-zicând, cu ochii istoricului în viitor"[26].

Antreprenorul kirznerian este informat de posibilităţile de profit percepând diferenţele de preţuri. Preţurile nu transmit însă informaţie; chiar dacă am accepta, de dragul argumentului, teoria conform căreia preţurile transmit informaţie, aceasta ar fi în mod necesar o informaţie trecută, irelevantă pentru acţiunea umană antrepreneorială, orientată întotdeauna către viitorul marcat de incertitudine.

[26] Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 58

Cu privire la ce anume reprezintă preţurile pieţei şi la „informaţia" pe care, în concepţia kirzneriană, de exemplu, o transmit ele, Ludwig von Mises subliniază că „Există unităţi monetare şi există unităţi fizice măsurabile de diferite bunuri economice şi de multe – dar nu orice – servicii care se cumpără şi se vând. Însă raporturile de schimb de care trebuie să ne ocupăm fluctuează în permanenţă. Nu există nimic constant şi invariabil în ele. Ele sfidează orice tentativă de a le măsura. Ele nu sunt fapte în sensul în care este întrebuinţat termenul acesta de către fizician, atunci când se referă la cantitatea unei bucăţi de cupru, ci sunt evenimente istorice, care exprimă ceea ce s-a întâmplat cândva, la un moment dat şi în anumite împrejurări. Acelaşi raport numeric de schimb poate să apară din nou, dar nu este nicidecum sigur dacă el se va repeta într-adevăr şi, dacă se va repeta, rămâne întrebarea dacă acest rezultat identic este consecinţa prezervării aceloraşi circumstanţe sau a unei întoarceri la ele, mai degrabă decât produsul unei interacţiuni dintr-o constelaţie foarte diferită de factori care determină preţurile"[27]. Aceasta nu înseamnă că informaţia istorică, pragmatică nu este importantă pentru antreprenor, în calitatea sa de veritabil „istoric al viitorului". Am precizat deja că, pentru a acţiona antreprenorial, individului nu îi este suficientă informaţia economică de ordin pur teoretic, cunoaşterea relaţiilor cauzale necesare, a căror exprimare este întotdeauna în termeni non-cantitativi, contrafactuali sau *ceteris paribus*. Antreprenorul judecă anticipativ condiţiile viitoare ale pieţei, combinând diverse informaţii: teoretice, practice etc., asociindu-le un anumit grad de importanţă. Judecăţile de valoare şi cele de relevanţă fac parte din arsenalul său. În acest scop, antreprenorul foloseşte informaţii diverse, iar cunoaşterea preţurilor trecute poate că nici nu este importantă. De pildă, pe o piaţă obstrucţionată de intervenţia statului preţurile trecute nu îl informează pe antreprenor cu privire la intervenţia viitoare a statului, impunerea, de pildă, a unui preţ minim sau maxim.

Modul cu adevărat economic de calculare a profitului face apel, după cum argumentează Jörg Guido Hülsmann, la o judecată de ordin contrafactual. Importanţa costurilor de oportunitate, pentru comensurarea profitului economic, este larg împărtăşită în literatura economică prevalentă. Aprecierea costurilor de oportunitate îi revine capitalistului-antreprenor, fără ca, pentru aceasta, el să apeleze la preţuri *existente* pe

[27] *Ibidem*, p. 211

piață. Prin definiție, costurile de oportunitate reprezintă valoarea – în cazul nostru, monetară – atașată celei mai importante alternative la care renunță individul. Ele sunt rezultatul unei aprecieri pur subiective a individului, nu se manifestă ca valoare obiectivă de schimb, asemenea prețurilor formate pe piață. Integrând aceste costuri de oportunitate, în calitate de aprecieri contrafactuale ale alternativelor la care s-a renunțat, în calculul profitului, constatăm că informațiile pe care le-ar furniza prețurile sunt insuficiente. Determinarea profitului sau a pierderii antreprenoriale înglobează evaluări subiective ale antreprenorului; în adevăratul sens economic, diferit de cel pur contabil, estimarea rezultatului unei acțiuni, fie în termeni monetari, fie în termeni pur subiectivi, este întotdeauna consecința unei comparații între rezultatul acțiunii întreprinse şi cea mai bună alternativă la care individul a renunțat. Urmarea acestei constatări este aceea că niciodată estimarea profitului sau a pierderii nu este o chestiune pur obiectivă, care să uziteze doar prețurile formate pe piață/informațiile existente la un moment dat.

Dacă într-adevăr informația privind prețurile trecute este absolut necesară pentru decizia antreprenorială viitoare şi, în consecință, pentru formarea prețurilor viitoare, cum mai poate fi explicată formarea primelor prețuri, în realitate raporturi de schimb în cadrul trocului, din moment ce nu existau alte prețuri, anterioare, care să ofere informația indispensabilă? Aplicând strict teoria kirzneriană a funcției prețurilor de comunicare de informații, nu reuşim să explicăm formarea primelor raporturi de schimb, ca punct de plecare pentru formarea prețurilor viitoare.

Un argument asemănător se găseşte la Jörg Guido Hülsmann, care critică consecinționismul[28] implicat de opinia potrivit căreia anticiparea antreprenorială este orientată de prețurile sau profiturile trecute. Astfel, el scrie: „În ecartul câştigat într-o acțiune *trecută* vede antreprenorul [în opinia lui George Selgin, criticat aici de Jörg Guido Hülsmann – n.ns.] o oportunitate de profit, care, la rândul său, <<dă naştere>> la imitarea sau reproducerea acțiunii cu pricina. Însă această acțiune trecută trebuie să fi fost realizată în lumina unei interpretări anterioare, care, la rândul său, trebuie să se fi referit

[28] Prin explicație consecinționistă (*consequentialist explanation*), Jörg Guido Hülsmann înțelege explicarea „*modului în care apare eroarea*... Eroarea este percepută ca o consecință a unui eveniment anterior". Jörg Guido Hülsmann, *Toward a General Theory of Error Cycles*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, nr. 4, 1998, p. 2

la ecarturi anterioare, şi aşa mai departe. Apare aici un regres la acţiuni şi la ecarturi de preţ tot mai îndepărtate în timp. Este evident că, la un anumit moment în trecut, cineva trebuie să fi iniţiat producţia pentru piaţă. Trebuie să existe un punct logic de oprire a acestui regres"[29].

În teoria misesiană există, într-adevăr, un context în care cunoaşterea preţurilor trecute devine indispensabilă; este cazul dimensionării cererii viitoare de bani, a cărei anticipare se bazează pe cunoaşterea puterii de cumpărare trecute a acestora. Este vorba despre celebra teoremă a regresiei, pe baza căreia Ludwig von Mises deduce în mod praxeologic apariţia banilor cu necesitate pe piaţă, nu în urma unui decret al statului; originea banilor se află, astfel, într-o marfă care constituia deja obiectul schimburilor pe piaţă, în mod necesar schimburi exclusiv directe, în cadrul trocului, de vreme ce mijlocul de schimb încă nu apăruse[30]. Aceasta nu stabileşte însă o legătură cauzală între preţurile trecute şi cele prezente. Preţurile trecute reprezintă doar un punct de plecare pentru formarea anticipărilor privind puterea de cumpărare viitoare a banilor.

Acesta este contextul informaţional de care antreprenorul are nevoie pentru a judeca şi a anticipa condiţiile viitoare. Astfel, în opinia lui Joseph T. Salerno, „descoperirea antreprenorială" kirzneriană nu poate substitui axioma acţiunii umane misesiene tocmai pentru că nu poate explica acest context iniţial în care se derulează întregul proces de descoperire[31]. Concentrându-se pe „descoperire", Israel M. Kirzner nu mai reuşeşte să explice alegerea antreprenorului într-un context al raritătii resurselor şi al incertitudinii.

[29] Jörg Guido Hülsmann, *A Realist Approach to Equilibrium Analysis*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 3, nr. 4, 2000, p. 45
[30] *Vezi* Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 405-407
[31] Joseph T. Salerno, *Mises and Hayek Dehomogenized*, p. 119: „...descoperirea nu poate constitui punctul focal al axiomei centrale a sistemului praxeologic tocmai pentru că nu există nici o posibilitate de a deduce din ea <<situaţia dată>>".

1.2.2 *Antreprenorul kirznerian şi teoria aproprierii originare*

În *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, Israel M. Kirzner îşi propune ceva mai mult decât o simplă clarificare de ordin economic a distribuţiei veniturilor; el doreşte să aducă un argument suplimentar în favoarea legitimităţii încasării profitului de către antreprenor. Aplicând teoria lockeană a proprietăţii într-un cadru al dezechilibrului, care presupune prezenţa incertitudinii şi, prin urmare, necesitatea existenţei unui antreprenor care să estimeze combinarea cerută de piaţă a factorilor de producţie, Israel M. Kirzner descoperă că, în realitate, funcţia antreprenorială de decizie este fundamentală, iar ei i se poate imputa întreaga valoare a bunului produs.

În teoria kirznerianã a antreprenorului, apariţia acestei probleme se datorează tocmai separării în acţiune, în termeni operaţionali relevanţi, a funcţiilor antreprenorială şi capitalistă. În opinia noastră, dacă în teoria lockeană a proprietăţii se recunoaşte faptul că decizia antreprenorială este o manifestare a voinţei persoanei care necesită existenţa unui drept de proprietate cel puţin asupra acelor organe ale corpului care fac posibilă exprimarea deciziei, problema dispare. Atât Murray N. Rothbard, cât şi Hans-Hermann Hoppe discută în aceşti termeni dreptul de proprietate asupra propriului corp din teoria lockeană. Dacă pentru Murray N. Rothbard orice altă etică a proprietăţii nu îndeplineşte deziderատul universabilităţii şi ridică probleme de ordin operaţional[32], la Hans-Hermann Hoppe dreptul de proprietate asupra propriilor resurse corporale este fundamentat pe baze mai solide: varianta deţinerii în proprietate de către fiecare individ a unei cote-părţi din toţi ceilalţi este imposibilă nu numai practic, ci logic: pentru orice decizie, individul trebuie să ceară acordul celorlalţi, fapt care nu se poate realiza din moment ce nu are dreptul să ceară voie, el nefiind proprietar deplin asupra corzilor sale vocale şi a altor resurse corporale[33].

---

[32] Murray N. Rothbard, *Ethics of Liberty*, New York University Press, New York and London, 1998

[33] Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 1989

Israel M. Kirzner identifică însă corect faptul că în teoria lockeană a proprietății trebuie să fie accentuată voința umană, ca punct necesar de plecare al combinării muncii cu resursele originare încă neapropriate de nimeni altcineva[34]. Am putea spune, în plus, că, anterior deciziei de combinare a muncii cu resursele aflate în aşa-numita „stare de natură", prin urmare, neapropriate încă, individul judecă antreprenorial utilitatea viitoare a acestor resurse în calitate de bunuri economice. Această interpretare este în acord cu perspectiva hoppeană şi rothbardiană asupra *delimitării* prin mijloace obiective, intersubiectiv recognoscibile a resurselor devenite astfel bunuri economice[35]. Aceasta nu înseamnă că interpretarea kirzneriană este total satisfăcătoare. Israel M. Kirzner afirmă că, „prin decizia de inițiere a procesului de producție, această ființă umană [antreprenorul – n.ns.] a *creat* produsul"[36]. Iar dihotomia[37], pe care el o subliniază, între decizia pură antreprenorială şi deținerea de factori de producție ca sursă a apariției produsului este falsă şi reprezintă o reiterare a propriei teorii antreprenoriale, în care funcția pur antreprenorială era lipsită de resurse.

În opinia lui, regula *finders-keepers* îşi găseşte o justificare în prezența unei cunoaşteri incomplete, a erorii relevate *ex post*: „Problema asociată unei apărări a titlurilor de proprietate (*entitlement*) este aceea că asemenea erori ar putea fi utilizate pentru a deposeda realmente tranzacțiile pieței de caracterul lor voluntar – dacă prin tranzacție voluntară se înțelege o tranzacție în care se intră benevol, posedând întreaga cunoaştere a tuturor factorilor relevanți"[38].

Astfel, antreprenorul are dreptul la profit pentru că el *a descoperit* utilizarea bunului. Nimic nu ne opreşte însă să aplicăm acelaşi principiu, al descoperirii antreprenoriale, unor acte pe care îndeobşte le considerăm agresive şi care nu conduc la titluri de proprietate legitime. De asemenea, dacă descopăr o nouă utilizare pentru un bun pe care nu îl dețin în proprietate, ar rezulta, conform principiului apărat de Israel M. Kirzner, că această descoperire antreprenorială îmi dă în mod automat dreptul la încasări.

---

[34] Israel M. Kirzner, *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, Basil Blackwell, New York, 1989, p. 7-8
[35] Hans-Hermann Hoppe, *op. cit.*
[36] Israel M. Kirzner, *op. cit.*, p. 10
[37] *Ibidem*, p. 12
[38] *Ibidem*, p. 104

Israel M. Kirzner este însă de părere că regula *finders-keepers* reprezintă baza teoriei drepturilor de proprietate, sau cel puțin că ea îmbogățește teoria lockeană liberală a aproprierii în mod semnificativ. Astfel, el precizează: „Argumentul meu va fi acela că o teorie a proprietății fundamentată pe descoperire (mai degrabă decât pe producție) ar putea fi capabilă să servească drept bază morală pentru o teorie a proprietății care cuprinde nu numai bunurile produse, dar, în acelaşi timp, şi resursele originale, fără de care, în ultimă instanță, producția nu poate fi imaginată”[39]. Totodată, continuă: „Susțin, prin urmare, că teoria titlurilor de proprietate (asemenea tuturor celorlalte teorii ale drepturilor de proprietate) consideră atât outputurile, cât şi inputurile ca fiind deja acolo, aşteptând să fie alocate. Consecința semnificativă din punct de vedere moral a perspectivei care vede resursele şi outputul ca fiind <<deja acolo>> este aceea că *această viziune ne obligă să considerăm existența acestor resurse şi bunuri produse ca fiind în mod esențial independente de orice decizie umană*”[40].

Israel M. Kirzner amestecă două planuri: planul strict tehnologic, conform căruia rezultatul unui proces de producție este recunoscut ca fiind suma unei anumite combinații din factorii de producție ce concură la realizarea lui, şi planul strict economic, şi anume, în ce măsură obiectul obținut în urma producției se va dovedi un *bun economic* pentru consumatori; producătorul speră doar ca ceea ce a produs să fie valorizat de către cumpărători cel puțin tot atât cât a considerat el *ex ante*, raportat la factorii de producție. Decizia de producție îi aparține antreprenorului-capitalist, iar cea de valorizare, consumatorului. În vreme ce Murray N. Rothbard şi Hans-Hermann Hoppe accentuează dreptul de proprietate asupra obiectelor fizice, ca unica soluție imaginabilă de existență non-conflictuală într-un univers al rarității, Israel M. Kirzner pune accentul pe valoarea bunului pentru consumator.

Aplicarea descoperirii antreprenoriale la teoria aproprierii originare se dovedeşte problematică în interpretarea kirzneriană tocmai datorită faptului că autorul ei pune întotdeauna accentul pe latura „fericită”, soldată cu profituri, a abilității antreprenoriale. Cealaltă fațetă, într-o egală măsură deschisă posibilității de apariție, şi anume pierderea antreprenorială, este scăpată din vedere. Din această perspectivă, ce am putea spune

[39] *Ibidem*, p. 139
[40] *Ibidem*, p. 148

despre situația în care, *ex post*, bunul „descoperit" de antreprenor este refuzat pe piață? Dispare dreptul său de proprietate asupra acestuia? Confirmarea *ex post* a proprietății ridică, la rândul său, multiple dificultăți de ordin logic. Dacă doar descoperirea *ex post* confirmată de alegerea consumatorilor conferă drept de proprietate, în ce calitate tranzacționează *ex ante* antreprenorul bunul pe piață? Această interpretare presupune aceleaşi obstacole pe care le ridică şi *proviso*-ul lockean: acordarea dreptului de proprietate în funcție de un curs viitor al evenimentelor[41]. Acestea sunt motivele pentru care aplicarea regulii *finders-keepers* în interpretarea kirzneriană se poate găsi chiar în dezacord cu teoria lockeană a aproprierii originare, îndeobşte acceptată în rândurile adepților liberali ai pieței.

1.3 Activitatea antreprenorială şi suveranitatea consumatorului

În accepțiunea descriptivă şi normativă, conceptul de „suveranitate a consumatorului" a fost introdus în ştiința economică de către William H. Hutt, în lucrarea sa din 1936 *Economists and the Public: A Study of Competition and Opinion*[42]. „Principalul său argument în favoarea suveranității consumatorului se centrează pe rolul său în promovarea stabilității politice şi sociale", după cum subliniază Joseph Persky[43].

Cu toate că, inițial, conceptul de „suveranitate a consumatorului" păstrează unele trăsături din teoria politică, Ludwig von Mises îi dă o accepțiune nouă, strict economică, ce relevă doar legătura logică necesară între producție şi consum, în deplin acord cu „armonia intereselor" a lui Frédéric Bastiat[44]. „Controlul" pe care îl exercită consumatorii asupra producției se manifestă, prin intermediul calculului economic, în două momente:

---

[41] *Vezi* Israel M. Kirzner, *Perception, Opportunity, and Profit. Studies in the Theory of Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago, 1979

[42] Joseph Persky, *Retrospectives: Consumer Sovereignty*, în *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 7 (1) (Winter, 1993), p. 183

[43] *Ibidem*, p. 188

[44] Frédéric Bastiat, *Harmonies Économiques*, în *Oeuvres Complètes*, tome sixième, Guillaumin et C[ie], Libraires, Paris, 1870
http://olldownload.libertyfund.org/Texts/Bastiat0139/Works/0137-06_Bk.pdf. „Tous les intérêts légitimes sont harmoniques", susține Frédéric Bastiat, *op. cit.*, p. 2

momentul *ex ante* al calculului economic prospectiv, în care capitaliştii-antreprenori decid să liciteze pentru factorii de producţie şi să îi investească într-un *anumit* proces de producţie, şi nu în altul, ca urmare a rentabilităţii mai ridicate pe care o anticipează, toate anticipările referindu-se la condiţiile concrete ale cererii consumatorilor (caracteristicile bunului, cantitate, preţ etc.). Sursa acestui „control" exercitat de consumator porneşte de la existenţa valorii de schimb a unui bun, adică posibilitatea ca un obiect să capete valoare subiectivă, să devină bun economic, nu datorită utilizărilor pe care le-ar putea avea în consumul şi/sau producţia proprie, ci datorită anticipării unei atari utilizări de către terţi. În al doilea rând, controlul *ex post* se referă la validarea prin profit sau, dimpotrivă, la invalidarea, dovedită de pierderea suferită, a anticipării antreprenoriale iniţiale.

Israel M. Kirzner consideră că doctrina suveranităţii consumatorului, aşa cum apare ea la Ludwig von Mises, reflectă pe deplin viziunea economică a lui Carl Menger. Astfel, Israel M. Kirzner scrie: „Menger a fost... cel care (încă din 1871) a subliniat că valorizarea producţiei de către consumator tinde să se oglindească în preţurile de piaţă ale factorilor de producţie relevanţi – denumiţi de către Menger <<bunuri de ordin superior>> – idee care l-a transformat pe Menger într-un deschizător de drumuri în dezvoltarea teoriei neoclasice a productivităţii marginale"[45]. Singura excepţie de la regula generală a subordonării – voluntare – a proprietarilor de factori de producţie, a antreprenorilor faţă de cele mai urgente dorinţe ale consumatorilor ar fi, în teoria misesiană – după cum aprecia Israel M. Kirzner – monopolul.

De remarcat faptul că înţelesul politic al „suveranităţii consumatorilor" pătrunde în analiza economică a adepţilor pieţei libere care consideră procesul de alegere liberă ca fiind o „democraţie a pieţei"[46], în care fiecare consumator alege, asemenea alegătorului la

[45] Israel M. Kirzner, *Mises and his understanding of the capitalist system*, în *Cato Journal,* vol. 19(2), (Fall, 1999), p. 220

[46] *Vezi* Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 271, precum şi Jörg Guido Hülsmann, *Schöne Neue Zeichengeldwelt*, p. 113. „Astfel, sistemul capitalist de producţie este o democraţie economică în care fiecare bănuţ dă dreptul la vot. Consumatorii formează poporul suveran. Capitaliştii, întreprinzătorii şi fermierii se află sub ordinele acestui popor. Dacă ei nu ascultă, dacă nu reuşesc să producă cu cel mai mic cost posibil ceea ce cer consumatorii, îşi pierd slujbele. Sarcina lor este să servească consumatorul. Profitul şi pierderea sunt instrumente cu ajutorul cărora consumatorii ţin din scurt toate activităţile

urnă. El se bucură, în plus faţă de alegător, de avantajul unei „proces electoral" zilnic, precum şi de posibilitatea de a culege doar efectele benefice; aceasta deoarece alegătorul este constrâns să suporte efectele nedezirabile ale unui guvern/parlament pe care el nu le-a votat. Din păcate, adoptarea acestei expresii „democraţia pieţei" riscă să crediteze acest tip de mecanism politic de selecţie a funcţionarilor aparatului de stat, agresiv, din moment ce individului îi lipseşte opţiunea „autodeterminării", cum o numeşte Ludwig von Mises[47], adică a secesiunii la nivel individual[48]. Nimic mai diferit de mecanismul pieţei: pe piaţă între cumpărător şi vânzător se stabileşte o legătură contractuală, în cadrul căreia orice încălcare a drepturilor de proprietate ale unuia dintre cei doi, cel puţin pe piaţa liberă, ar conduce la necesitatea restituţiei acordate victimei. Pe când, în democraţie, între alegător şi aleşi nu se stabileşte o relaţie de tip contractual, aceştia din urmă nu acţionează ca reprezentanţi ai primilor (din moment ce nu pot fi îndepărtaţi la prima abatere) după cum cu multă convingere susţine Lysander Spooner[49].

George Reisman detectează şi o componentă colectivistă în interpretarea pe care cel puţin viziunea economică ortodoxă o acordă suveranităţii consumatorilor[50]. El consideră că apar probleme în momentul în care se „uită" suveranitatea producătorului, cu alte cuvinte, dreptul acestuia de decizie cu privire la bunurile proprii. Când aspectul personalist al proprietăţii este trecut cu vederea, iar argumentele economice încep să ţină

---

economice", subliniază Ludwig von Mises, în *Birocraţia*, capitolul I, http://misesromania.org/carti/birocratia/bur.htm

[47] Ludwig von Mises scrie: „Dreptul la auto-determinare de care vorbim aici [în cadrul ordinii proprietăţii private – n.ns.] nu aparţine naţiunilor, ci este dreptul la autodeterminare al locuitorilor unor teritorii îndeajuns de întinse pentru a forma o unitate administrativă independentă. Dacă ar fi cumva posibilă acordarea acestui drept la autodeterminare fiecărei persoane în parte, acest lucru ar trebui să se înfăptuiască". Ludwig von Mises, *Liberalismus*, Academia Verlag, Sankt Augustin, 1993, p. 97

[48] Hans-Hermann Hoppe, *The Economic and Political Rationale for European Secessionism*, în *Secession, State & Liberty*, David Gordon, ed., Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey, 1998, p. 191-223. Traducere în limba română Diana Costea, *Pledoarie economică şi etică pentru secesionismul european*, http://misesromania.org/articole/hoppe/secesionism_european.htm

[49] Lysander Spooner, *No treason. The Constitution of no authority*, Boston, 1870, http://www.lysanderspooner.org/bib_new.htm, argument reluat şi de Murray N. Rothbard în *Ethics of Liberty*.

[50] George Reisman, *Capitalism. A Treatise on Economics*, Jameson Books, Ottawa, Illinois, 1998, p. 425

locul în mod nejustificat celor etice, apare ideea eronată cum că „societatea consumatorilor" ar deține adevăratul drept de proprietate asupra resurselor economice, producătorii nefiind decât nişte administratori ai acestora, ținuți să producă acele bunuri pe care le doresc consumatorii sau nişte voci profesioniste reprezentante ale acestora[51]. Opțiunea consumatorilor s-ar exprima prin agregarea unor valori la nivel social: costul marginal şi prețul devin astfel expresii sociale ale preferințelor „societății".

Criteriul suveranității consumatorului nu poate substitui principiul non-conflictului, care stabileşte proprietatea legitimă a consumatorului, cu care el va alege pe piață. Ne putem imagina o situație în care statul impune taxe asupra proprietății, fără a interfera prin reglementări suplimentare, de genul controlului prețurilor sau al direcționării arbitrare a producției, astfel încât, la prima vedere, suveranitatea consumatorului este îndeplinită. Principiul suveranității consumatorului se reduce la a recunoaşte valoarea intrinsecă a alegerii umane[52]. La limită, existența statului, chiar şi a celui minimal, este incompatibilă cu un principiu al suveranității consumatorului aplicat consecvent, întrucât statul în mod necesar disturbă alocarea resurselor în economie, prin însuşirea, în mod ilegitim, a unora dintre resursele existente în economie. Pe de altă parte însă, dacă nu amendăm etic acest principiu economic, „suveranitatea consumatorilor" devine compatibilă cu un stat oricât de extins, la limită, cu socialismul. Explicația stă în aceea că statul este, în esență, un consumator, fie direct al bunurilor obținute de pe piață (pe care le achiziționează cu mijloace legale de plată emise în condiții monopoliste sau cu mijloace fiduciare), fie indirect, în sensul că decidenții derivă satisfacție subiectivă din activitatea redistributivă a resurselor sau din aşa-zisa activitate productivă desfăşurată de stat.

---

[51] *Ibidem*

[52] George H. Hildebrand, *Consumer Sovereignty in Modern Times*, în *The American Economic Review*, vol. 41, nr. 2 (May, 1951), p. 19

Capitolul 2

Calculul economic şi competenţele antreprenoriale

2.1 Semnificaţia calculului economic

Apelul la o formă de comparare a rezultatelor, scopurilor urmărite, cu mijloacele utilizate reprezintă o dimensiune a acţiunii umane, de vreme ce raritatea mijloacelor îl determină pe individul care acţionează să urmărească atingerea celui mai înalt valorizat scop de pe scara sa de valori. O comparare directă, subiectivă a alternativelor se realizează în cazul evaluării bunurilor de consum, iar în această situaţie este singura posibilă, datorită caracterului pur subiectiv al valorii, al importanţei ordinale ataşate acestora. Procesele de producţie extrem de simple, cu un număr redus de etape de producţie, sunt deschise de asemenea evaluării directe, într-o economie autarhică sau care se află încă în faza schimbului direct de bunuri.

O structură de producţie complicată, cu etape de producţie numeroase, care utilizează factori de producţie cu grade diferite de specificitate şi substituibilitate necesită un numitor comun de exprimare a relevanţei, a adecvării factorilor de producţie în calitate de mijloace pentru atingerea scopurilor concurente. Cum procedeele productive au durate de timp diferite, pentru evaluarea comparativă a rentabilităţii acestora este necesar, de asemenea, ca preferinţele temporale ale indivizilor să îşi găsească o expresie unitară.

Schimburile indirecte – în care bunurile şi serviciile de toate ordinele, atât bunurile de consum, cât şi factorii de producţie mai apropiaţi de etapa finală de consum sau mai îndepărtaţi, sunt schimbate pe anumite cantităţi din acelaşi bun, mijlocul de efectuare a schimburilor – permit calcularea atât a încasărilor, cât şi a cheltuielilor, exprimate acum într-un numitor comun, ţinându-se cont de dimensiunea temporală a acţiunii. Apare astfel posibilitatea cercetării adecvării diverselor mijloace la atingerea scopurilor într-o structură complexă de producţie sau spre care se ţinteşte.

Posibilitatea oferită antreprenorilor de a recurge la un calcul economic prospectiv, ce utilizează propriile estimări anticipative, nu reprezintă garanția succesului. Astfel, *ex post*, unii antreprenori pot constata, în urma confruntării competitive pentru factorii de producție şi pentru resursele monetare ale consumatorilor, că demersul lor s-a soldat cu o pierdere antreprenorială: au supralicitat factorii de producție în raport cu prețul pe care consumatorii au fost dispuşi să îl ofere. Structura coerentă a prețurilor pentru factorii de producție poate să fie, astfel, infirmată de alegerile consumatorilor. Piața nu oferă o rezolvare deplină a acestui fenomen al anticipării antreprenoriale eronate, şi nici nu poate, incertitudinea fiind o categorie a acțiunii umane. Există însă un mecanism de selecție naturală, neîntreruptă a acelor antreprenori care au anticipat relativ mai bine dorințele cele mai urgente ale consumatorilor.

Într-o economie cu antreprenori-capitalişti distincți în etape succesive de producție, evaluarea directă a factorilor de producție – prin aprecierea importanței lor în calitate de mijloace pentru atingerea scopului final, bunul de consum – nu este posibilă; pentru simplul fapt că nu există o unitate de măsură intersubiectiv recognoscibilă a satisfacției; în plus, producătorii din etape succesive diferă între ei: fiecare trebuie să îi „convingă" pe vânzătorii de factori de producție că întrebuințarea pe care el o va da acestora va fi mai apreciată de către consumatori decât utilizarea pe care le-o vor da concurenții săi. Toate acestea sunt rezolvate de existența monedei şi apelul la calculul monetar.

În ce măsură se atinge echilibrul general pe piață este o chestiune secundară. Calculul economic reprezintă instrumentul necesar, dar nu şi suficient, pentru o anticipare antreprenorială corectă, care este trăsătura definitorie a echilibrului. În absența acestui instrument, simpla constatare a stării de echilibru, cu alte cuvinte, stabilirea de către fiecare persoană: consumator, antreprenor-capitalist, proprietar de factori de producție a faptului că alegerea făcută privind utilizarea resurselor proprii a fost cea mai bună posibil, date fiind condițiile pieței, devine, într-o economie complexă, imposibilă.

Într-o singură situație ar putea, în principiu, să fie depăşită această dificultate a alocării resurselor: atunci când, consideră Ludwig von Mises, abstracție făcând de elementul timp, factorii de producție sunt fie total specifici, fie sunt substituibili în

anumite proporţii date. Explicaţia a ce înseamnă acest „abstracţie făcând de elementul timp” ne conduce însă la identificarea unui model nu numai nerealist, dar inutil pentru problema în discuţie.

Contextul unei economii cu factori de producţie total specifici este mai îndepărtat, decât pare la prima vedere, de realitate. De pildă, presupoziţia specificităţii depline ar cere ca şi serviciile forţei de muncă să fie total specifice. Însă, ca o dovadă a libertăţii specific umane de alegere şi a constatării empirice că relaxarea reprezintă un bun de consum, indivizii îşi pot aloca timpul între muncă şi relaxare (*leisure*). Pe baza cărui principiu s-ar realiza alocarea propriilor resurse corporale către muncă, respectiv relaxare? Într-o economie complexă, în care alocarea factorilor de producţie este realizată de către proprietarii lor în urma comparării în termeni monetari a costurilor de oportunitate şi a veniturilor anticipate, timpul destinat relaxării face, de asemenea, obiectul unei comparaţii. Persoana umană compară utilitatea marginală a unei anumite perioade de timp destinate relaxării (ca bun de consum) cu utilitatea marginală estimată a sumei de bani la care renunţă implicit, prin reducerea comparativă a timpului de muncă. Dacă acceptăm existenţa unei economii complexe, capitaliste, în care toţi factorii de producţie sunt total specifici, inclusiv timpul de muncă şi cel de relaxare sunt strict delimitaţi pentru fiecare persoană în parte, şi presupunând că nu există monedă, se ridică întrebarea firească: pe baza cărui principiu are loc remunerarea proprietarilor factorilor de producţie, ca sursă a veniturilor prin intermediul cărora pot accede la bunurile de consum?

În această interpretare, specificitatea factorilor de producţie devine o chestiune pur tehnologică, care, prin natura ei, nu poate oferi un răspuns problemelor economice, de pildă *cât anume* să se producă dintr-un bun în *prezent* şi cât în *viitor*? Ocolirea calculului economic ar presupune stabilirea – anterioară, pe baza unui calcul economic, la care renunţ ulterior – a unui plan intertemporal de alocare a factorilor de producţie şi a timpului. Aceasta este echivalent cu a postula o economie uniform repetitivă, a cărei relevanţă este nulă pentru cadrul economic schimbător al realităţii şi pentru explicarea alocării factorilor de producţie. Specificitatea deplină îmi indică doar calea tehnologic necesară de urmat, dacă doresc să ajung la un anumit bun. Nu impune şi nici nu poate să

realizeze acest lucru, căci astfel s-ar substitui alegerii umane, un anumit curs al evenimentelor.

Substituibilitatea perfectă, în anumite proporţii tehnologic determinate şi fixe, pe lângă dificultatea mai sus menţionată, se dovedeşte incompatibilă cu accepţiunea procesului de producţie, ca o conlucrare între cel puţin doi factori de producţie. Dacă factorii de producţie pot fi substituiţi între ei, fără inconveniente tehnologice, înseamnă că există realmente un singur factor de producţie. În acest caz, cum putem face diferenţa între factorul de producţie şi bunul obţinut, în final, bun de consum?

Acestor caracteristici ale factorilor de producţie li se adaugă, după cum menţiona Joseph T. Salerno, problema suplimentară generată de perioadele de producţie diferite asociate variatelor metode tehnologice şi necesităţii de a stabili în ce măsură este fezabil un proces de producţie mai scurt sau unul mai lung. Astfel, el scrie: „Deoarece acţiunea umană însăşi implică raritatea ineradicabilă a elementului timp, ca şi a celorlalte resurse, va exista întotdeauna posibilitatea aproape inepuizabilă de a acumula capital şi de a prelungi structurile economice de producţie, multiplicând astfel la nesfârşit posibilităţile tehnice de combinare a factorilor de producţie”[53].

Ludwig von Mises abordează problema calculului economic – necesarmente monetar – în prima parte a lucrării sale *Human Action*, prezentând-o ca pe o dimensiune a acţiunii umane, ce poate fi atinsă în circumstanţele îndeplinirii unor anumite condiţii: proprietate privată asupra factorilor de producţie, diviziune socială a muncii şi mijloc general de efectuare a schimburilor (moneda). El notează: „Calculul monetar este steaua polară a acţiunii desfăşurate în sistemul social de diviziune a muncii. El este busola omului care se angajează în producţie. Acesta calculează pentru a distinge domeniile de producţie remunerative de cele neprofitabile, acelea pe care consumatorii suverani este plauzibil să le aprobe, de acelea pe care este plauzibil să le dezaprobe. Fiecare pas din sfera activităţilor antreprenoriale face obiectul verificării cu ajutorul calculului monetar. Premeditarea acţiunii planificate devine calculul comercial făcut în avans al costurilor şi

[53] Joseph T. Salerno, *De ce este „imposibilă” o economie socialistă*, http://misesromania.org/articole/salerno/impsoc.htm

încasărilor anticipate. Stabilirea retrospectivă a rezultatului acțiunii trecute devine contabilizare a profiturilor şi a pierderilor”[54].

Totodată, el subliniază: „Calculul economic este problema fundamentală pentru înțelegerea tuturor problemelor numite îndeobşte economice”[55]. În acelaşi timp, adaugă: „Civilizația noastră este inseparabil legată de metodele calculului economic. Ea ar pieri dacă am abandona această unealtă atât de prețioasă a acțiunii”[56].

Astfel, calculabilitatea acțiunii umane transcede sfera alocării factorilor de producție, pentru a deveni, din perspectiva misesiană, motorul evoluției societății.

2.2 Ludwig von Mises şi argumentul calculului economic

Articolul lui Ludwig von Mises cu titlul „Calculul economic în societatea socialistă”[57], publicat în 1920 a atins câteva obiective de o mare importanță: furnizarea unui argument imbatabil împotriva posibilității raționalității economice socialiste, clarificarea unor aspecte fundamentale ale funcționării reale a pieței, oferirea unui argument împotriva intervenției statului în economie, adițional argumentului clasic misesian al inadecvării mijloacelor la scopuri.

Ludwig von Mises neagă, din considerente pur economice, capacitatea unei societăți socialiste închise de a se angaja într-o planificare rațională a alocării resurselor, care presupune o modalitate de găsire *ex ante* a celor mai adecvate utilizări ale lor destinate satisfacerii cererii consumatorilor şi de verificare *ex post* a corectitudinii deciziei inițiale, în aşa fel încât o structură complexă (cu multiple etape), coerentă, de producție să fie menținută sau creată. Absența proprietății private asupra factorilor de

[54] Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 230
[55] *Ibidem*, p. 200
[56] *Ibidem*, p. 230
[57] Publicat cu titlul originar *Die Wirtschaftsrechnung im sozialistischen Gemeinwesen*, în *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik* 47, 1920, p. 86-121, a fost tradus în engleză cu titlul *Economic Calculation in the Socialist Commonwealth* (1935). În limba română, Luwig von Mises, *Calculul economic în societatea socialistă,* http://misesromania.org/articole/mises/mises_romana/20calc.htm

producție face imposibilă apariția unor prețuri pentru aceştia, astfel încât calculele de rentabilitate, de comparare a alternativelor de utilizare a lor, a veniturilor şi a cheltuielilor exprimate într-o unitate de calcul comună (moneda), nu mai pot fi utilizate.

Astfel, noțiunea însăşi de „economie planificată" îşi pierde conținutul economic, de vreme ce întocmirea unui plan de alocare a resurselor într-o economie cu o structură complexă a capitalului implică recurgerea la contabilizarea intrărilor şi ieşirilor, cu alte cuvinte realizarea unui calcul economic. După cum subliniază Ludwig von Mises, „Paradoxul <<planificării>> este că nu poate planifica, datorită absenței calculului economic. Ceea ce se numeşte economie planificată nu este nici un fel de economie. Este doar un sistem de bâjbâire prin întuneric. Nu se pune problema unei alegeri raționale a mijloacelor, în vederea celei mai adecvate cu putință atingeri a obiectivelor ultime urmărite. Ceea ce se numeşte planificare conştientă este tocmai eliminarea acțiunii conştiente, îndreptate spre un scop"[58].

Argumentul lui Ludwig von Mises este aplicabil atât unei economii socialiste, cât şi unei economii, presupuse, desigur, cu un singur proprietar de factori de producție, care are intenția să construiască o structură de producție complexă. Dificultatea principală cu care se confruntă planificatorul central în socialism este absența prețurilor pentru factorii de producție aflați pe diferite trepte în procesul de producție, cu alte cuvinte imposibilitatea de a calcula importanța lor relativă în atingerea scopurilor. Referindu-se la dificultatea insurmontabilă cu care se confruntă planificatorul central, Ludwig von Mises scrie: „Problema care ne preocupă nu este dacă directorul va fi sau nu în măsură să anticipeze condițiile viitoare. Ceea ce afirmăm este că directorul nu poate calcula din punctul de vedere al propriilor sale judecăți actuale de valoare şi al propriilor sale anticipări actuale ale condițiilor viitoare, indiferent care ar fi acestea"[59].

Încercarea de copiere a mecanismului competitiv al pieței, prin trasarea unor recompense/penalizări directorilor de întreprinderi care ar licita pentru factorii de producție, la rândul lor nişte substitute pentru profitul/pierderea de pe piață, nu rezolvă problema calculului economic. Rezultatele incitativelor astfel create se încadrează în

[58] Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 700
[59] *Ibidem*, p. 699

spațiul definit de planul general, fără ca pentru acesta să putem beneficia de avantajele calculului economic. În fond, criteriul de judecare a profitabilității unui proces de producție nu este cel de respectare strictă a unui plan, ci trebuie să vedem în ce măsură planul însuşi de producție s-a dovedit adecvat în raport cu satisfacerea nevoilor de consum efective (a cererii). Cu privire la socialismul de piață, Joseph T. Salerno scrie: „Lipsa de semnificație a acestor aşa-zise <<prețuri parametrice>> ale socialismului de piață şi incapacitatea lor de a duplica structura prețurilor de piață sunt o consecință a faptului că ele sunt în întregime condiționate de recompensele, penalizările şi celelalte aranjamente instituite de posesorii monopolişti ai factorilor de producție (planificatorii) pentru a ghida comportamentul managerilor de care dispun. Dar un asemenea sistem de incitative manageriale este el însuşi un produs al minții umane individuale, care ar trebui să rezolve ea însăşi problema evaluării factorilor de producție, înainte chiar de a spera, măcar, să determine structura adecvată de incitative (devenită, prin urmare, superfluă)"[60].

Ludwig von Mises consideră că sistemul pieței nu este un sistem al managerilor, ci unul antreprenorial, având funcția principală de alocare a factorilor de producție aflați în proprietate potrivit propriilor anticipări. În acest sens, el subliniază: „Piața unei societăți capitaliste desfăşoară, de asemenea, toate acele operațiuni prin care bunurile de capital sunt alocate diferitelor ramuri industriale. Antreprenorii şi capitaliştii înființează corporații şi alte firme, le dezvoltă sau le reduc dimensiunile, le dizolvă sau le fuzionează cu alte întreprinderi; ei cumpără şi vând acțiuni şi obligațiuni ale corporațiilor noi sau deja existente, ei acordă, retrag şi recuperează credite; pe scurt, ei desfăşoară toate acele activități a căror totalitate se numeşte piață de capital şi financiară. Tranzacțiile acestea financiare ale promotorilor şi speculatorilor sunt cele ce direcționează producția spre canalele în care ea satisface, în modul cel mai adecvat, cele mai intense dorințe ale consumatorilor. Piața ca atare este constituită din aceste tranzacții. Dacă le eliminăm pe acestea, nu mai rămânem cu nimic din piață. Ceea ce ne rămâne este un fragment care nu poate exista separat şi care nu poate funcționa ca piață"[61].

Odată ce se înțelege faptul că, în sens larg, antreprenoriatul este coextensiv sferei acțiunii umane, adică individul trebuie să ia decizii privind alocarea resurselor în

[60] Joseph T. Salerno, *op. cit.*
[61] Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 708

conformitate cu previziunile sale într-un cadru al incertitudinii limitate, dificultățile cu care se confruntă economia socialistă nu mai pot fi explicate apelând la argumentul lipsei de inițiativă. Inițiativă există totdeauna - în sensul urmăririi propriului interes de sporire a bunăstării personale - problema este că individul are nevoie de resurse aflate în proprietatea sa, pe baza cărora să poată acționa. Şi avem în vedere nu numai etapa finală de consum, de fapt vârful aisberg-ului numit structură de producție. Bunurile de consum, menționează Ludwig M. Lachmann, reprezintă doar rezultatul intenționat, dorit, al unui întreg efort productiv pentru susținerea căruia este nevoie de o alocare intertemporală adecvată a unor factori de prducție eterogeni, cu grade diferite de complementaritate şi substituibilitate[62]. Apare, prin urmare, problema calculului economic.

Este bine să menționăm faptul că, pentru Ludwig von Mises, necesitatea logică a calculului economic decurge tocmai din caracteristicile mai sus menționate ale factorilor de producție, este, aşadar, un „dat" al universului în care trăim şi de care trebuie să ținem seama dacă dorim să ne atingem scopurile specifice. Tocmai din acest motiv el discută, pentru prima dată, această problemă în prima parte a lucrării sale *Human Action*, dedicată fundamentelor pe care va clădi ulterior corpul ştiinței economice. La Murray N. Rothbard, de asemenea, regăsim în primul capitol din *Man, Economy and State* referiri repetate, cu toate că nu foarte evidente, la necesitatea unei comensurări cantitative, fără de care ştiința economică fundamentată pe subiectivitatea individului riscă să devină o simplă curiozitate pur intelectuală, fără aplicabilitate în realitate. Doar într-un univers în care factorii de producție sunt total specifici sau în care ar fi substituibili în anumite proporții tehnologic stabilite, scrie Ludwig von Mises, ne putem dispensa de efectuarea unui calcul economic (abstracție făcând de modificările pe care le aduce cu sine factorul timp)[63].

Soluția misesiană la problema calculului economic se adresează raționalității; ea nu vizează procedee psihologice de cointeresare a directorilor de întreprinderi socialiste în rezultatele producției. Aspectul central este calculul economic cu cele două fațete ale sale: retrospectiv, utilizând prețurile trecute, ale obținerii factorilor de producție şi cele de vânzare pe piață a bunului produs, pentru analizarea critică a acțiunii trecute, considerată

[62] Ludwig M. Lachmann, *Capital and its Structure*, G. Bell and Sons, London, 1956
[63] Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 207

ca punct de plecare pentru fundamentarea deciziilor de (dez)investire viitoare – continuarea activității cu menținerea/restrângerea/sporirea capacităților productive ori renunțarea la statutul de antreprenor-promotor şi angajarea ca salariat etc. – pentru care folosirea prețurilor viitoare anticipate este indispensabilă, respectiv calcul economic prospectiv.

Ludwig von Mises nu respinge nicidecum dimensiunea antreprenorială, numai că el o vede subordonată existenței şi distribuției drepturilor de proprietate asupra factorilor de producție. Proprietatea asupra factorilor de producție este un pas preliminar dobândirii drepturilor de proprietate asupra bunurilor de consum ce servesc satisfacerii preferințelor consumatorilor. Este evidentă astfel importanța existenței unui principiu generalizabil, prin urmare non-agresiv, de apropriere.

Obiectivul comitetului de planificare nu poate fi setat identic cu cel al producătorilor pe piață, şi anume satisfacerea celor mai urgente dorințe ale consumatorilor, întrucât acestea sunt dependente de contextul proprietății. Aici apare întrebarea suplimentară referitoare la capacitatea de a deriva „importanța" relativă pentru factorii de producție din scara de valori pentru bunurile de consum, cu alte cuvinte, problema „imputării valorii". Adițional: poate exista o scară unică de valori la nivel de societate? Nu. Această demonstrație anulează implicit întrebarea dacă este posibil să aflăm aceste preferințe ale consumatorilor. Nu putem vorbi despre scări de valori ale consumatorilor în absența clarificării drepturilor de proprietate, fapt pe care îl accentuează Dan Mahoney: „... noțiunea de raritate a unui bun particular din punct de vedere economic trebuie să includă o referire la *proprietatea* acestui bun, nu doar la cantitatea fizică limitată a acestui bun relativ la dorințe. Din această perspectivă economică are raritatea – cu alte cuvinte, dispoziția proprietarului unui bun de a-l schimba pentru un alt bun – o semnificație centrală pentru procesul deciziei economice (calcularea, compararea veniturilor anticipate cu costurile prospective într-un numitor comun), pentru a decide atât *cum* să producem un anumit lucru, cât şi *ce* să producem"[64].

[64] Dan Mahoney, *Ownership, scarcity, and economic decision making*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 5, nr. 1, (Spring, 2002), p. 55

Ludwig von Mises presupune chiar a fi depăşită problema cunoaşterii dorinţelor celor mai urgente ale consumatorilor, asumând cazul cel mai facil, anume când obiectivul îl reprezintă atingerea dorinţelor planificatorului central. În fond, şi prima situaţie poate fi integrată aici, de vreme ce nu există nici o modalitate economică de a afla dacă alocarea factorilor de producţie de către planificator a fost adecvată sau nu.

Cu toate că articolul lui Ludwig von Mises *Calculul economic în societatea socialistă* a fost scris în 1920, iar argumentele sale reluate în *Human Action* din 1949, 1966, 1998, o vreme argumentul calculului economic nu a fost asimilat, în pofida faptului că subiectul era de mare actualitate. Dovadă stau, în acest sens, articolele scrise de către economişti austrieci din zilele noastre, apărute în *Review of Austrian Economics*, care readuc în actualitate argumentul misesian, singurul care demonstrează imposibilitatea teoretică, analitică de organizare într-o manieră raţională, în sensul de adecvare *ex* ante a mijloacelor la scopuri, a economiei socialiste, procedând la o comparaţie binevenită cu cel hayekian. Acesta din urmă a fost şi este mai cunoscut; recunoaştem în literatura *mainstream* argumente bazate pe problematica informaţiei dispersate, care sunt utilizate pentru a descrie funcţionarea economiei de piaţă şi pentru a justifica motivul pentru care aceasta este superioară economiei socialiste. Care sunt motivele reiterării menţionate?

Actualitatea şi importanţa argumentelor legate de calculul economic şi, indirect, de antreprenoriat decurg din faptul că acelaşi tip de raţionament se poate aplica, evident mai puţin „drastic", şi în cazul economiei intervenţioniste sau al economiei în tranziţie, ca exemple de tendinţe de apropiere către, respectiv de depărtare de socialism. Prezenţa întreprinderilor de stat, cum este cazul regiilor de furnizare a utilităţilor publice, ce practică pseudo-preţuri (care nu reflectă dorinţele consumatorilor), cu toate că sunt supuse, în general, rigorilor economiei de piaţă, introduc în sistemul de preţuri „insule de haos calculaţional". Se adaugă intervenţia directă a statului în sistemul de preţuri prin impunerea unor preţuri minimale sau maximale, prin impozitarea producătorilor, ceea ce duce la modificarea producţiei oferite pieţei în condiţii de rentabilitate, prin impunerea de taxe vamale în scopul protejării producătorilor interni de concurenţa externă, prin practicarea unei politici inflaţioniste etc. Toate aceste intervenţii nu rămân fără urmări pentru calculul economic şi pentru activitatea antreprenorială, în calea căreia se ridică astfel obstacole suplimentare, în plus faţă de incertitudinea asociată viitorului. Dacă nu

putem să „scăpăm" de această caracteristică (metodologic necesară pentru înțelegerea) a vieții umane, cel puțin să creăm un cadru propice anticipărilor cât mai corecte posibil.

În sistemul teoretic misesian, problema calculului economic se dovedeşte o lege economică total deosebită de celelalte. Ea nu îşi găseşte, de pildă, o formulare în termeni contrafactuali (sau, clasic, *ceteris paribus*)[65]. Pentru Ludwig von Mises, imposibilitatea calculului economic este o chestiune mai degrabă tehnică, ce l-ar afecta şi pe un potențial monopolist privat, ca echivalent, însă doar economic, al planificatorului central. Astfel, demonstrația misesiană a imposibilității calculului economic într-o societate socialistă se încadrează în tabloul general al legilor economice neutre față de valori (*wertfrei*).

Importanța argumentului misesian depăşeşe sfera criticii la adresa socialismului şi, după cum vom vedea în punctele ulterioare, cea referitoare la haosul calculațional al intervenționismului. „Articolul furnizează rațiunea de a fi a sistemului prețurilor, a piețelor absolut libere, a inviolabilității proprietății private şi a banilor neviciați"[66], apreciază Joseph T. Salerno, referindu-se la articolul din 1920 al lui Ludwig von Mises. Iar Murray N. Rothbard remarca, de asemenea, faptul că demersurile misesian şi hayekian de rezolvare a problemei calculului economic circumscrise strict realității economice, caracterizate prin „incertitudine, modificare permanentă a datelor şi cunoaştere dispersată", reprezintă un „atac implicit la adresa relevanței conceptului însuşi de echilibru general walrasian"[67].

În plus, aplicabilitatea argumentului misesian este mult mai largă decât pare la prima vedere, întrucât, subliniază Murray N. Rothbard, ea vizează orice situație în care este eliminată piața unui bun de capital, indiferent de modalitatea, agresivă (în socialism) sau non-agresivă (prin schimburi libere pe piață), în care are loc[68]. Astfel, el consideră că o firmă unică – un supermonopol – pe piață „nu ar putea să calculeze datorită absenței

[65] Pentru o reinterpretare recentă a legilor economice în termeni contrafactuali, pe urmele analizei lui Frédéric Bastiat, *vezi* lucrarea lui Jörg Guido Hülsmann, *Facts and Counterfactuals in Economic Laws*, în *Journal of Libertarian Studies*, vol. 17, nr. 1, (Winter, 2003).
[66] Joseph T. Salerno, *op. cit.*
[67] Murray N. Rothbard, *Ludwig von Mises and Economic Calculation under Socialism*, în *The Logic of Action One*, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., 1997, p. 398
[68] *Ibidem*, p. 405–406

pieței și, în consecință, ar suferi mari pierderi și dislocări”[69]. Dacă socialismul își acoperă pierderile recurgând la agresiunea impozitării, în schimb supermonopolul pe piață s-ar dezintegra sub presiunea pierderilor. În dinamică, orice mișcare în direcția monopolizării, a eliminării piețelor pentru bunurile de capital este însoțită de probleme de calculabilitate, însă mai restrânse decât cele asociate monopolului deplin. Murray N. Rothbard ajunge la concluzia că piața însăși, prin dificultățile create de absența costurilor de oportunitate pentru bunurile de capital monopolizate, impune anumite limite monopolizării. Astfel, el subliniază că, „dacă problemele calculabilității încep să apară odată cu dispariția piețelor, acest fapt trasează o limită a pieței libere în calea nu numai a unei unice firme mari (*One Big Firm*), ci și a monopolurilor parțiale care elimină piețele”[70].

Hans-Hermann Hoppe discută de asemenea cazul în care, pe o piață liberă, se ajunge la o situație de monopol, la un singur ofertant al tuturor bunurilor, caz considerat, de altfel, foarte puțin probabil, istoric vorbind. În plus, monopolizarea nu elimină libertatea indivizilor de a-și utiliza în modul perceput ca fiind optim resursele proprii de muncă și veniturile obținute. Este această situație suboptimală? Hans-Hermann Hoppe consideră că nu; el ajunge la această concluzie apelând la criteriul rothbardian al preferinței demonstrate în acțiune, absența agresiunii instituționalizate fiind garantul demonstrării „adevăratelor” preferințe. Astfel, Hans-Hermann Hoppe scrie: „existența monopolurilor nu ne-ar permite să spunem decât atât: este clar că monopolistul în cauză nu a văzut nicio posibilitate de a-și spori venitul vânzându-și mijloacele de producție, sau o parte dintre ele, căci altfel ar fi făcut-o. Și nimeni altcineva nu a sesizat vreo șansă de a-și spori venitul licitând pentru factorii de producție ai monopolistului sau devenind la

---

[69] *Ibidem*, p. 406

[70] *Ibidem*. Aceeași observație apare la Dominick T. Armentano, *A Critique of Neoclassical and Austrian Monopoly Theory*, p. 10, http://www.mises.org/etexts/armentanomonopoly.pdf. Apărut inițial în *New Directions in Austrian Economics*, Louis M. Spadaro, ed., Sheed Andrews and McMeel, Kansas City, 1978, p. 94-110. „Această <<definiție>> a monopolului [în termeni de proprietate asupra resursei – n.ns.] pare, prin urmare, auto-distructivă din punct de vedere operațional. Poziția de monopol ar tinde să genereze inevitabile opțiuni iraționale în producție, de vreme ce antreprenorii nu ar avea nici o posibilitate obiectivă de a calcula <<costurile>>”. Să menționăm însă aici că îmbrățișarea abordării misesiene în termeni de preț de monopol nu rezolvă problema de calculabilitate cu care se confruntă proprietarul unic al resursei. În aceeași situație se găsește orice producător care întrebuințează în procesul productiv un factor de producție total specific.

rândul său un capitalist economisind, transformând avuția privată folosită non-productiv în capital productiv sau unindu-şi forțele cu ale altora, căci altfel ar fi făcut-o. Dar atunci, dacă nimeni nu a sesizat vreo şansă de a-şi spori venitul fără a face apel la agresiune, ar fi evident greşit să vezi ceva în neregulă la un astfel de supermonopol. Dacă el ar lua ființă într-adevăr în cadrul creat de o economie de piață, acest lucru nu ar dovedi decât că supermonopolistul a oferit într-adevăr consumatorilor bunurile şi serviciile cele mai intens dorite, în cel mai eficient mod"[71].

Referitor la această problemă, Murray N. Rothbard şi Hans-Hermann Hoppe se află pe poziții opuse. În timp ce Murray N. Rothbard, din dificultățile de calcul economic întâmpinate de monopolist, pare să sugereze o suboptimalitate a monopolului pe o piață liberă, întrucât problemele de calculabilitate se translatează la nivelul alocării resurselor şi al satisfacerii consumatorilor, Hans-Hermann Hoppe subordonează calculul economic principiului etic al preferinței demonstrate în acțiune. Fără să apeleze la comparații interpersonale, asemenea lui Ludwig von Mises în teoria monopolului, Murray N. Rothbard pare astfel să deducă o incapacitate a monopolistului de a aloca economic rațional propriile resurse monopolizate. Argumentul rothbardian nu poate fi însă, cel puțin din punctul de vedere al unor economişti austrieci, utilizat în sens politic. Statul nu este îndreptățit etic să acționeze pentru „dizolvarea" monopolului şi construirea unei piețe pentru factorii de producție monopolizați. Cu toate acestea, este importantă identificarea unei surse de suboptimalitate pe piața liberă. Cu privire la posibilitatea redusă a apariției unui monopol unic pe piață, Hans-Hermann Hoppe scrie: „Nu doar că este extrem de improbabil, empiric şi teoretic, să aibă loc un proces de monopolizare, ci, chiar dacă ar avea loc, ar fi inofensiv din punctul de vedere al consumatorilor"[72].

Preeminența argumentului calculului economic bazat pe proprietate este susținută şi de Joseph T. Salerno, care subliniază natura economic diferită a problemei achiziției informației în raport cu acțiunea umană, care presupune alocarea de resurse rare pentru atingerea scopurilor considerate a fi cele mai urgente. În acest sens, el notează: „Cu alte cuvinte, procesul de anticipare şi estimare anticipativă a structurilor viitoare ale prețurilor, în care descoperirea de noi informații poate juca un rol, este o fază

[71] Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, p. 180
[72] *Ibidem*, p. 176

precompetitivă şi *nonsocială*, care precede şi condiționează, aşadar, licitarea antreprenorială competitivă a factorilor de producție existenți şi care se desfăşoară exclusiv în sfera de cuprindere a intelectelor individuale. Funcția *socială* a competiției, pe de altă parte, este estimarea anticipativă obiectivă, în termeni monetari, a bunurilor de ordin superior, *sine qua non*-ul calculului antreprenorial al profitabilității planurilor alternative de producție. Astfel, competiția dobândeşte caracteristicile unui proces esențialmente social nu fiindcă ar presupune în mod necesar descoperirea de informații, care este inevitabil o sarcină individuală, ci deoarece, în absența prețurilor monetare, determinate competitiv, ale tuturor factorilor de producție, chiar posedând literalmente toată cunoaşterea din lume, un individ ar rămâne incapabil să aloce în mod economic resursele productive, în cadrul unui sistem de diviziune socială a muncii"[73].

Hans-Hermann Hoppe subliniază că argumentul hayekian centrat pe dispersarea cunoaşterii şi inexistența prețurilor ca transmițători de informație în socialism lasă neexplicată existența altor forme de organizare socială, în care se remarcă un tip de luare centralizată a deciziilor, fără ca tarele de care este acuzat socialismul să se manifeste. Astfel, el scrie: „Familiile şi firmele presupun de asemenea o planificare centrală. Capul familiei şi proprietarul firmei construiesc de asemenea planuri care unifică utilizarea pe care alte persoane o pot da cunoaşterii private de care dispun, cu toate acestea familiile şi firmele nu dau impresia că ar împărtăşi problemele socialismului. Pentru Mises, această observație nu ridică nici o dificultate: în socialism, proprietatea privată este *absentă*, în vreme ce familiile individuale şi firmele private se *bazează* pe însăşi *instituția* proprietății private"[74].

Hans-Hermann Hoppe restabileşte ordinea cauzală firească: prețurile, cunoaşterea care s-ar transmite prin acestea, sau care, am afirma aici, este relevantă pentru acțiune, este dependentă, la rândul său, de un context al proprietății. „A pretinde că problema este lipsa cunoaşterii, după cum susține Hayek, înseamnă a confunda cauza cu efectul, sau premisa cu consecințele"[75], consideră Hans-Hermann Hoppe. Prețurile necesare

[73] Joseph T. Salerno, *op. cit.*
[74] Hans-Hermann Hoppe, *Socialism: A Property or Knowledge Problem?*, p. 144
[75] *Ibidem*

calculului economic reprezintă o informație publică, ce poate fi, în principiu, colectată, spre deosebire de informația „*brută* sau *extra-instituțională*".

Dacă abordarea în termeni de proprietate, misesieni-rothbardieni, a problemei calculului economic oferă o interpretare şi problemelor de direcționare a resurselor în contextul intervenționismului, Friedrich A. Hayek nu poate oferi o extindere a argumentului său, care să fie aplicabilă intervenției statului. Friedrich A. Hayek renunță, după cum observă Hans-Hermann Hoppe, la distincția tranşantă, operațională, fundamentală între agresiune şi non-agresiune, dându-i o accepțiune tot în termeni de cunoaştere[76].

De asemenea, Dan Mahoney[77] pune sub semnul întrebării însăşi posibilitatea de a vorbi despre preferințe ale consumatorilor în absența manifestării lor pe piață prin intermediul proprietății de care dispun, ca un fapt independent de chestiunea cunoaşterii. Astfel, ipoteza cunoaşterii preferințelor consumatorilor întâmpină dificultăți insurmontabile, întrucât manifestarea acestor preferințe depinde de proprietatea care le este negată, sau cel puțin restricționată. În acest sens, Dan Mahoney scrie: „Este important să subliniem că prețurile existente în capitalism nu transmit nici o informație privind procesul de luare a deciziei economice corecte; erorile în aprecierea viitorului pot avea loc şi au loc în capitalism. Ele furnizează, mai degrabă, un instrument pentru realizarea unor aprecieri corecte privind mijloacele şi scopurile. Acest lucru este posibil doar datorită *sursei* lor ce se găseşte în proprietate, datorită naturii lor de proprietate asupra banilor ce trebuie să fie utilizată pentru a achiziționa un factor şi care poate fi comparată cu cantitatea de proprietate asupra banilor ce poate fi obținută din vânzările sale. Nu contează cât de <<dispersată>> este cunoaşterea unei anumite tehnici de producție. Vor fi aplicate doar acele tehnici ale căror prețuri sunt mai scăzute decât veniturile pe care se aşteaptă să le aducă"[78].

Dan Mahoney susține în acest mod paradigma proprietății, misesiano-rothbardiană, în dezbaterea asupra calculului economic, cu o observație asemănătoare

[76] *Ibidem*, p. 148
[77] Dan Mahoney, *Proof that socialism cannot work*, Mises Daily Articles, June 28, 2001, http://www.mises.org/story/716
[78] *Ibidem*

celei făcute anterior de Hans-Hermann Hoppe, potrivit căreia distribuția proprietății (şi instituțiile existente) afectează datele economic relevante.

2.3 George Reisman, socialismul şi controlul universal al prețurilor

În lucrarea sa *Capitalism*[79], George Reisman prefațează discuția despre sistemul socialist cu o analiză a problemei calculului economic în acest sistem. Asemenea misesienilor, el accentuează rolul pe care îl are proprietatea privată în buna funcționare a economiei, pentru care calculul economic al rentabilității diverselor alternative de utilizare a resurselor este esențial. George Reisman discută şi modul în care, prin intervențiile diverse ale statului, sunt afectate nu numai calculele economice de rentabilitate ale antreprenorilor-capitalişti, ci şi calculele – comparații care nu se reduc întotdeauna la elementul pur monetar – pe care le face orice individ, salariat, consumator etc., care se confruntă cu raritatea resurselor şi care trebuie să aleagă cea mai bună alternativă dintre cele care sunt, anticipativ, posibil de atins.

Trăsătura caracteristică a analizei lui George Reisman este aceea de a pune un semn de egalitate între efectele economice ale socialismului şi efectele economice ale unui control universal al prețurilor[80]. Astfel, el scrie: „Cel mai important principiu pe care trebuie să îl înțelegem cu privire la socialism este acela că *efectele sale economice sunt, în datele lor esențiale, identice cu cele care rezultă din controalele universale ale prețurilor*"[81]. Şi continuă: „Identitatea economică fundamentală dintre socialism şi controalele universale ale prețurilor constă în aceea că *ambele distrug proprietatea privată asupra mijloacelor de producție şi consecințele acesteia – motivul profitului şi sistemul prețurilor*"[82]. Controlul prețurilor, consideră George Reisman, pe bună dreptate, îngrădeşte dreptul de proprietate privată, întrucât neagă proprietarului legitim dreptul de a utiliza bunul deținut în modul care i se pare cel mai adecvat. În fond, prin impunerea unor

[79] George Reisman, *op. cit.*, p. 268-282
[80] *Ibidem*, p. 267
[81] *Ibidem*
[82] *Ibidem*, p. 268

prețuri minime şi/sau maxime, se schimbă contextul acțiunii – alte alternative par a fi, în noile condiții, profitabile. George Reisman subliniază în mod corect că „întregul sistem al prețurilor şi toate legile şi armonia sa depind de un lucru esențial: *respectarea drepturilor de proprietate privată şi, astfel, a libertății oamenilor de afaceri de a acționa pentru propriul lor beneficiu*”[83].

Totodată, George Reisman ne aminteşte de rolul coordonator al prețurilor în ajustarea planurilor unui individ la cele ale tuturor celorlalți[84]. Pe piață este posibilă calcularea estimativă a costurilor de oportunitate, impactul pe care propria alegere îl va avea asupra celorlalte alternative de utilizare a factorilor complementari de producție, lucru care, în socialism, nu este posibil pentru că, scrie George Reisman, „*în socialism este necesar să planifici producția întregului sistem economic ca un întreg indivizibil*”[85]. Obstacolul îl constituie, în concepția sa, inabilitatea minții umane de a înțelege în dimensiune temporală conexiunile fizice şi economice între diversele industrii şi toate celelalte informații punctuale – de genul, care este modalitatea cea mai rentabilă de combinare a unor factori de producție, cu cât şi cum va afecta creşterea producției dintr-un bun o altă ramură etc., aspecte la care, pe piață, se ajunge în urma efectuării unor calcule economice.

„*Însă planificarea sistemului economic ca un întreg indivizibil este pur şi simplu imposibilă*”[86], subliniază George Reisman, accentuând aici mai mult complexitatea economiei, existența factorilor de producție care nu sunt perfect specifici şi nici perfect substituibili. Argumentul central rămâne însă cel misesian, absența prețurilor factorilor de producție, care ar fi apărut în urma licitărilor de către proprietari concurenți. George Reisman subliniază mai mult capacitatea prețurilor în capitalism de a transmite informație, lucru care nu mai este posibil într-un sistem în care „diviziunea intelectuală a muncii lipseşte”[87].

[83] *Ibidem*
[84] *Ibidem*, p. 270
[85] *Ibidem*, p. 271
[86] *Ibidem*, p. 272
[87] *Ibidem*

După cum bine ştim, urmărirea consecinţelor fixării unor preţuri minime sau maxime asupra rentabilităţii investiţiilor private presupune existenţa unor preţuri în funcţie de care analizăm, în primul rând, dacă se poate vorbi despre vreun impact. Astfel, dacă preţul maxim nu este mai scăzut decât preţul ce ar fi fost altminteri pe piaţă, nu afectează decizia investiţională a producătorului, efectele lui pot fi indirecte, în sensul că aplicarea măsurii solicită fonduri, care sunt obţinute prin impozitare şi/sau inflaţie; măsura nu este neutră în raport cu sistemul economic al pieţei, dar nu putem trasa efecte directe asupra sectorului respectiv. Problema principală pe care o ridică Ludwig von Mises este aceea că nu există nici o modalitate prin care un producător aflat în etapele mai îndepărtate de etapa finală de producţie să poată estima preţul bunului de capital, costurile de producţie ale acestuia, pentru a vedea dacă şi în ce măsură controlul preţurilor impus de stat afectează rentabilitatea producţiei sale. Atâta timp cât este permisă proprietatea privată asupra factorilor de producţie şi activitatea productivă privată, putem anticipa că un control complet al preţurilor declanşează o „întrecere" între producătorii privaţi de a oferi bunuri noi, pentru care statul nu are încă fixat un preţ. Există astfel motive să ne aşteptăm că această libertate îngrădită va lua sfârşit în curând. De asemenea, putem considera că un control complet al preţurilor ne duce într-o situaţie diferită de amplificarea efectelor unui control parţial al lor. Dacă, prin fixarea unui preţ maxim sau minim pe piaţă, se păstrează posibilitatea de a recurge la calcul economic, de a calcula pierderile etc., prin generalizarea controlului preţurilor, această posibilitate se pierde. În fond, denumirea de control general al preţurilor este inadecvată, de vreme ce nu mai există nici un preţ al pieţei, exceptând aici piaţa neagră. Am putea vorbi în cazul socialismului mai degrabă despre un control al producţiei, care rezultă din controlul etatist asupra proprietăţii, şi fixarea de către stat a sumelor monetare la care sunt tranzacţionate pe piaţă bunurile pe care el le produce.

George Reisman aduce în mod corect o dovadă istorică a ineficienţei activităţii investiţionale masive a modelului tipic de socialism aplicat, URSS. Anume că, mai devreme sau mai târziu, investiţia sporită în bunuri de capital trebuie să se reflecte în creşterea producţiei de bunuri de consum şi servicii, dacă a fost adecvată, lucru care nu s-

a întâmplat în realitate[88]. El doreşte astfel să sublinieze natura falimentară a unor investiții de stat discoordonate, cărora le lipsesc factorii de producție complementari.

2.4 Intervenționismul statal şi „haosul calculațional"

În timp ce argumentul originar al lui Ludwig von Mises este de sorginte strict economică, *wertfrei*, aplicarea acestuia la nivelul intervenționismului, al situației de implicare a statului pe o piață liberă, se sprijină atât pe argumente economice, de tipul suveranității consumatorului şi selecției celor mai buni antreprenori pe piață, cât şi pe cele etice. Murray N. Rothbard este cel care, în *Man, Economy, and State,* apoi în *Power and Market,* arată că probleme la nivelul calculului economic însoțesc activitatea oricărei întreprinderi de stat. Referindu-se la oferirea de către stat a unui serviciu „gratuit", el scrie: „De vreme ce nu există prețuri [pentru bunurile şi serviciile gratuite – n. ns.] şi, prin urmare, o excludere a utilizărilor submarginale, statul nu poate în nici un caz, chiar dacă ar dori acest lucru, să aloce serviciile sale celor mai importante alternative şi celor mai dornici cumpărători"[89]. În continuare, precizează: „*Fiecare* întreprindere de stat introduce în economie propria insulă de haos; *nu este necesar să aşteptăm socialismul pentru ca haosul să-şi facă simțită prezența*; Nici o întreprindere de stat nu-şi poate vreodată determina prețurile sau costurile, nici nu poate să aloce factorii de producție sau fondurile într-un mod rațional, în direcția maximizării bunăstării"[90].

Identificarea impactului pe care îl are o întreprindere de stat pe piață se bazează pe comparația cu o întreprindere privată. În primul rând, fondurile necesare începerii activității sunt, în cazul firmei private, rezultatul participării anterioare paşnice la structura de diviziune a muncii şi de schimb a pieței. Menținerea pe piață şi, eventual, dezvoltarea firmei în cauză se vor sprijini pe rezultatele pozitive ale activității sale (profituri) şi/sau pe fonduri atrase prin mijloace voluntare. Obținerea profitului pe o piață

[88] *Ibidem*, p. 278
[89] Murray N. Rothbard, *Power and Market*, Sheed Andrews and McMeel, Kansas City, 1977, p. 174
[90] *Ibidem*, p. 180

liberă este strict condiționată de capacitatea antreprenorului de a anticipa corect/mai bine decât competitorii săi cele mai urgente nevoi ale consumatorului. Această decizie voluntară a capitalistului-antreprenor de a-şi investi resursele financiare într-o anumită activitate mai degrabă decât în alta se face în lumina unui calcul economic prospectiv: el anticipează cererea consumatorilor în coordonatele sale concrete cantitative şi calitative, prețul pe care aceştia ar fi dispuşi să îl plătească în schimbul bunului oferit, pentru ca apoi să liciteze pentru factorii de producție necesari, în limita produsului valoric marginal actualizat sperat de pe urma lor.

Important de menționat este că toți antreprenorii privați îşi fundamentează cererile lor de achiziționare de factori de producție pe *propriile anticipări ale cererilor viitoare ale consumatorilor*. Amendarea *ex post* a proiectelor investiționale de către cumpărători pe piață a luat numele de „suveranitatea consumatorului", care nu exprimă altceva decât legătura necesară ce există între producție şi consum. Astfel, profitul obținut de către antreprenorul care a anticipat mai bine decât competitorii săi este considerat o „dovadă" a satisfacerii dorințelor consumatorilor, după cum pierderea indică faptul că dorințe mai urgente şi care puteau fi îndeplinite cu respectivii factori de producție au rămas nesatisfăcute[91]. Profitul dovedeşte astfel faptul că antreprenorul a anticipat mai bine decât alții doar într-un cadru al respectării drepturilor de proprietate, pe o piață liberă. De pildă, pe o piață obstrucționată, prin acordarea unor privilegii de monopol, veniturile superioare pe care le obțin producătorii privilegiați nu sunt corelate cu satisfacția consumatorilor. În acest caz, sursa veniturilor mai mari decât altminteri, adică pe o piață liberă, este rezultatul restrângerii competiției ca urmare a intervenției statului.

În aceste împrejurări, achiziționarea inițială a factorilor de producție se face apelându-se la fonduri care, în viziunea libertarianului Murray N. Rothbard, sunt obținute prin agresiunea statului, sub forma impozitării - taxării şi/sau a inflației, datorate tipăririi de monedă sau expansiunii creditului[92], ceea ce echivalează cu negarea, de la bun început, a dreptului legitim al proprietarilor de a-şi utiliza resursele băneşti conform propriilor dorințe, în limitele respectării dreptului legitim de proprietate al celorlalți. Cu

[91] *Vezi* Ludwig von Mises, *Profituri şi Pierderi. Natura economică a profiturilor şi a pierderilor*, p. 109
[92] *Vezi*, de exemplu, Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 177

resurse monetare reduse prin impozitare, respectiv a căror putere de cumpărare a fost nejustificabil economic şi etic diminuată în condiţiile inflaţiei, individul poate să cumpere mai puţine bunuri şi servicii decât altminteri. Alegerea pe care el o realizează în noile condiţii nu demonstrează adevăratele sale preferinţe, adică acelea ce ar fi fost manifestate în acţiune, prin alegere pe piaţă, în absenţa agresiunii statului. Noua configuraţie a pieţei, rezultată în urma redistribuirii avuţiei, care însoţeşte în mod necesar impozitarea şi inflaţia nu este, aşadar, etic justificabilă, din moment ce chiar agresiunea statului nu poate fi justificată etic, şi nici din punct de vedere economic ea nu reflectă dorinţele consumatorilor. Hans-Hermann Hoppe remarcă fenomenul „alocării defectuoase a factorilor de producţie, ce rezultă din decizia de a acorda statului dreptul special de a apropria venituri în mod non-contractual...”[93]. Aşadar, problema etică, agresiunea statului, generează condiţiile propice pentru manifestarea unei probleme economice, absenţa testului profitului şi al pierderii în alocarea factorilor de producţie.

Întrebarea care se ridică acum este următoarea: este posibil ca firmele de stat să ofere bunurile cerute de consumatori, făcând abstracţie de situaţia iniţială de agresiune? Adică, se pot integra ele pe piaţă, supunându-se în mod voluntar, asemenea firmelor private, principiului suveranităţii consumatorului? Răspunsul dat acestei întrebări trebuie să ţină cont, în primul rând, de fapul că modalitatea în care firmele de stat se finanţează le distanţează de cele private. O firmă privată îşi continuă activitatea atâta timp cât reuşeşte să vândă bunurile produse la preţuri care să îi acopere cheltuielile şi/sau să convingă investitori privaţi să îşi rişte capitalul propriu. Firma de stat nu se află sub imperiul aceloraşi constrângeri, întrucât ea beneficiază, pe de o parte, în majoritatea cazurilor, de o poziţie privilegiată, graţie barierelor la intrare pe o piaţă, pe care le pune statul în calea firmelor private potenţiale care ar dori să intre pe acea piaţă. Pe de altă parte, pierderile suferite sunt acoperite de către stat apelând la aceleaşi mijloace agresive.

Mecanismul propriu pieţei prin care producătorii privaţi îşi ajustează producţia la cererea anticipată a consumatorilor poartă numele de calcul economic. Firmele de stat, care activează într-un mediu de piaţă, beneficiază de o posibilitate limitată de a apela la acest instrument, la calculul economic. Pe piaţă se formează preţuri de piaţă pentru

[93] Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, p. 171

factorii de producție, ceea ce reflectă costurile de oportunitate ale utilizării lor într-un anumit proces de producție. Firmele de stat îşi pot calcula astfel o parte din costurile utilizării resurselor. Pornind de la acest fapt, Murray N. Rothbard apelează la conceptul de „insule de haos calculațional”[94], pe care îl utilizează pentru a desemna abdicarea firmelor de stat de la principiul servirii consumatorilor. Iar Hans-Hermann Hoppe explică arbitrariul alocării resurselor de către stat: „Fiind diferit de firmele obişnuite prin aceea că i se permite să obțină venituri prin mijloace non-contractuale, statul nu este forțat să evite pierderile dacă doreşte să supraviețuiască, aşa cum trebuie să facă restul producătorilor. Mai curând, pentru că îi este îngăduit să stabilească impozite şi reglementări, statul este în poziția de a determina unilateral dacă să subvenționeze sau nu, în ce măsură şi pentru ce perioadă de timp propriile activități productive. De asemenea, statul poate decide unilateral ce competitor potențial poate să concureze cu el. În esență, aceasta înseamnă că statul devine independent de criteriul cost-profit. Dar dacă nu mai este forțat să testeze continuu prin acest criteriu diferitele utilizări pe care le dă resurselor, adică dacă nu mai este nevoit să îşi reajusteze cu succes alocările resurselor la schimbările în cererea consumatorilor pentru a supraviețui ca producător, atunci succesiunea deciziilor alocative în întregul ei poate fi privit ca un proces decizional arbitrar, irațional”[95]. Totodată, Hans-Hermann Hoppe subliniază că alegerea pe criterii politice, în mod democratic sau autocratic, nu rezolvă arbitrariul alocării resurselor de către stat, *din punctul de vedere al consumatorilor*, chiar dacă se presupune că obiectivul îl constituie satisfacerea celor mai urgente trebuințe ale acestora.

În acelaşi timp, Hans-Hermann Hoppe arată că scăderea generală a calității bunurilor în sistemul „productiv” de stat îşi găseşte explicația în independența dintre eforturile productive şi veniturile obținute. Pentru firma privată, îmbunătățirea calității produsului nu reprezintă altceva decât o tactică de diferențiere a produselor sale şi de atragere a consumatorilor. Astfel, el scrie: „O firmă este dependentă, pentru continuarea existenței sale, doar de achizițiile voluntare ale consumatorilor, deci nu există pentru o firmă capitalistă nici un standard de calitate definit arbitrar (inclusiv aşa-numitele standarde ştiințifice sau tehnologice de calitate) de către un pretins expert sau comitet de

[94] *Vezi* Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 180
[95] Hans-Hermann Hoppe, *op. cit.*, p. 170

experți. Pentru ea, nu există decât calitatea așa cum este percepută de consumatori"[96]. Calitatea bunului este, prin urmare, o caracteristică a acestuia, care este selecționată pe piață, iar îmbunătățirea ei, o consecință a concurenței în sens larg, catalactic, care se desfăşoară pe piață. Implicarea statului semnifică cel puțin o reducere a concurenței, dacă nu eliminarea ei completă în anumite sectoare. Dispare incitativul specific producătorilor privați de a oferi consumatorilor combinația preț – calitate agreată de către aceştia, după cum dispare şi mecanismul de selecție propriu pieței. În acest sens, Hans-Hermann Hoppe subliniază: „În consecință, ei [administratorii întreprinderilor de stat – n. ns.] vor tinde să dedice relativ mai puține eforturi pentru a produce produse de calitate, şi mai mult timp şi efort vor fi dedicate pentru a face ceea ce lor, dar nu în mod necesar şi consumatorilor, le-ar plăcea să se întâmple. Numai dacă cei ce lucrează la stat ar fi supraoameni sau îngeri, în timp ce toți ceilalți ar fi oameni obişnuiți, inferiori lor, rezultatul ar putea fi unul diferit"[97]. Problema principală în ceea ce priveşte calitatea scăzută a bunurilor produse în întreprinderile de stat nu ține însă de calitățile morale sau general umane („supraoamenii sau îngerii" la care face referire autorul) ale administratorilor acestora, cum pare să sugereze Hans-Hermann Hoppe. În fond, chiar dacă ar fi supraoameni sau îngeri şi chiar dacă nu ar mai urmări interesele îngust economice, pecuniare, administratorii întreprinderilor de stat tot nu ar putea să determine *ex post* care este calitatea bunurilor dorită de către consumatori. Ar putea, în cel mai bun caz, să mențină standardele de calitate, fără ca acest lucru să semnifice prea mult în raport cu *viitoarele* preferințe ale consumatorilor. Determinarea calității bunurilor, menționează Murray N. Rothbard, este, asemenea prețului, o chestiune de calcul economic şi de testare pe piață, nu de incitative[98]. Nu este vorba, în realitate, doar de scăderea calității produselor, ci de neadecvarea acesteia, alături de preț, cantitate, tipuri de bunuri, la cererea consumatorilor.

Proprietatea publică se află, în realitate, sub controlul administratorilor, al decidenților politici, iar accesul la această proprietate şi menținerea controlului asupra ei nu s-a făcut pe una din căile etic acceptabile: apropriere originară prin delimitare,

[96] *Ibidem*, p. 171-172
[97] *Ibidem*, p. 173
[98] *Vezi* Murray N. Rothbard, *The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited*, în *The Logic of Action One*, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., 1997, p. 409

producție prin utilizarea unor resurse legitim apropriate, schimburi voluntare, cadouri, aşadar, ea nu poate fi considerată proprietatea legitimă a acestor gestionari. Peter Boettke observă că Murray N. Rothbard redefineşte proprietatea în termeni de control. Astfel, acesta din urmă scrie: „Dacă toți factorii de producție şi toate resursele sunt complet *controlate* de către stat, contează prea puțin dacă statul, din punct de vedere legal, *deține în proprietate* aceste resurse. Într-adevăr, proprietatea înseamnă control, şi dacă proprietarul nominal este în mod coercitiv lipsit de control, rezultă că cel care controlează este adevăratul proprietar al resursei”[99].

Nu trebuie omise nici problemele legate de durata de gestionare a resurselor în cazul proprietății private şi al celei de stat, având în vedere că procesul democratic al alegerilor periodice impune o perioadă de gestiune limitată şi necunoscută, în principiu. În primul caz, proprietarul legitim, ale cărui drepturi de proprietate sunt recunoscute ca atare, alocă intertemporal de aşa manieră resursele sale, încât să maximizeze, *ceteris paribus*, atât veniturile prezente, cât şi suma veniturilor viitoare actualizate anticipate, pe care speră că le va obține de pe urma utilizării lor. Cazul unui administrator de întreprindere de stat este diferit. În cadrul întreprinderilor de stat pe o piață obstrucționată, directorii/gestionarii acestora nu îşi pot apropria decât o parte din veniturile obținute. În cazul lor, datorită absenței drepturilor de proprietate, lipseşte incitativul alocării intertemporale a resurselor, în lumina calculului economic şi a anticipărilor cu privire la configurația viitoare a pieței. Asemenea conducătorilor aleşi într-o democrație[100], ei îşi pot apropria doar venituri prezente, multe obținute pe calea supradimensionării costurilor întreprinderii, manifestând, *ceteris paribus*, o sporire a ratei efective a preferinței de timp, cu alte cuvinte, aceste cheltuieli, neputând fi investite, sunt destinate consumului. Întrucât aici nu operează criteriul profitului şi al pierderii, aceste cheltuieli nejustificate, de sporire a confortului, de exemplu, ş.a., nu pot fi identificate şi

[99] *Idem*, *Man, Economy, and State*, p. 905
[100] *Vezi*, de exemplu, Hans-Hermann Hoppe, *The Political Economy of Monarchy and Democracy*, în *Journal of Libertarian Studies*, vol. 11, nr. 2 (Summer 1996); *idem*, *Democracy. The God that Failed*, Transaction Books, New Brunswick, 2001

imputate; mai mult, nu *putem* să stabilim măsura în care aceste cheltuieli sunt nejustificate[101].

Pe o piață liberă, pierderea ne indică faptul că factorii de producție au fost supraevaluați în raport cu bunul produs; dacă se menține anticiparea cererii viitoare, se impune, aşadar, o reducere a costurilor. Toate cheltuielile publice, implicit şi cele destinate achiziționării factorilor de producție pentru sectoarele de stat, tocmai pentru că nu vizează satisfacerea cererii consumatorilor, ci respectarea unui plan stabilit în mod aleator, sunt privite de către economiştii austrieci ca fiind cheltuieli de consum. Murray N. Rothbard ajunge la aceeaşi concluzie ca Jean Baptist Say[102], aplicând consecvent conceptul de investiție. „Investiția, precizează Murray N. Rothbard, are loc atunci când bunurile de producție sunt cumpărate de antreprenori nu pentru propria satisfacere sau utilizare, ci doar pentru a le reconfigura şi a le revinde altora – în cele din urmă consumatorilor. Statul redirecționează însă resursele societății pentru atingerea *propriilor* obiective, alese de el însuşi şi susținute prin forță"[103].

În condițiile pieței libere, putem vorbi despre o alocare intertemporală a resurselor, guvernată de acelaşi principiu al calculului economic, ținând cont de anticiparea condițiilor viitoare ale pieței, şi despre o suveranitate intertemporală a consumatorilor. Chestiunea nu este legată atât de conservarea resurselor, cu accente ecologiste, cât de aceeaşi adecvare a structurii capitaliste a producției la consum[104]. Astfel, economiştii austrieci critică atât încercarea statului de „impulsionare" a

---

[101] *Vezi* Armen Alchian, *Competition, Monopoly and the Pursuit of Money*, în *Economic Forces at Work*, Liberty Press, Indianapolis, 1977, p. 164-165; de asemenea, George H. Hildebrand deduce din incitativele politice de urmărire a beneficiilor, în condițiile neglijării costurilor, „legea expansiunii politice auto-întreținute", ceea ce, în literatura austriacă, poartă numele de dinamica statului – sau a intervenționismului. George H. Hildebrand, *op. cit.*, p. 25.

[102] *Vezi* Jean-Baptiste Say, *Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuient et se consomment les richesses*, sixième édition, Guillaumin, Libraire, Paris, 1841, cap. VI-XI.

[103] Murray N. Rothbard, *Power and Market*, p. 173.

[104] Hans-Hermann Hoppe subliniază: „În special, proprietatea privată este o instituție prin care este stabilită o inițiativă de a ajusta eficient gradul de conservare sau de consum al unei cantități date de capital dintr-un domeniu specific de producție la schimbările anticipate ale prețului". Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, p. 174

investiţiilor pe calea reducerii ratei dobânzii de piaţă, care, dacă nu este anticipată corect de către antreprenori, poate declanşa un ciclu al afacerilor[105], cât şi acţiunile ecologiste de conservare a resurselor, prin diverse măsuri de împiedicare a utilizării prezente a acestora[106].

Proprietatea publică se caracterizează prin imposibilitatea vânzării „acţiunilor" asupra ei[107], ceea ce echivalează cu a spune, în termeni misesieni, că lipseşte dreptul la auto-determinare[108] sau, cu alte cuvinte, de a secesiona la nivel individual, de a te bucura de avantajele cooperării sociale pur voluntare, fără a fi supus în continuare impozitării etc. Prin urmare, subliniază Armen Alchian, proprietatea publică are un caracter coercitiv[109]. Putem considera că proprietatea publică va fi însoţită de efectele asociate fenomenului de „tragedie a comunelor", cu precizarea că nu proprietatea comună în sine este cea care declanşează fenomene negative, ci „proprietatea" comună, în sens de control, menţinută prin coerciţie.

Dinamica selecţiei politice este şi ea diferită de procesul de selecţie ce se derulează pe piaţă. Piaţa nu garantează satisfacerea celor mai urgente nevoi ale consumatorilor, dar ea pune la dispoziţia antreprenorilor-capitalişti un instrument, calculul economic, indispensabil alocării adecvate a factorilor de producţie. În plus, actele de cumpărare ale indivizilor vor opera în mod necesar o distribuire a veniturilor în conformitate cu capacitatea antreprenorilor de a fi estimat corect preferinţele consumatorilor. Astfel, antreprenorii care au făcut estimări comparativ mai bune decât ale altora vor încasa profituri, care le vor permite, eventual, continuarea activităţii productive pe noile coordonate ale cererii viitoare anticipate. Dimensiunile proprietăţii celor ce au suferit pierderi sunt acum diminuate; ei se vor putea implica într-o activitate productivă în măsură mai redusă, comparativ cu situaţia în care ar fi estimat corect cererea, sau vor trebui să renunţe la orice investiţie. Prin intermediul alegerilor libere ale consumatorilor

[105] *Vezi* Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 535-583
[106] Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 63-70
[107] Armen Alchian, *Some economics of property rights*, în *Economic Forces at Work*, Liberty Press, Indianapolis, p. 138
[108] Ludwig von Mises, *Liberalismus*, p. 97
[109] Armen Alchian, *op. cit.* în *loc. cit.*, p. 139

se produce astfel o selecție a celor mai buni antreprenori pe piață[110]. Sunt avute în vedere, desigur, calitățile antreprenoriale anticipative, dovedite prin obținerea unor profituri. Firește, obținerea unor profituri substanțiale în trecut nu reprezintă o garanție pentru estimarea *viitoare* corectă, dar piața îi elimină, în urma unui proces *permanent* de selecție, pe antreprenorii care au anticipat eronat.

În sectorul întreprinderilor de stat nu operează același principiu, al „suveranității consumatorilor" și al selecției pieței, ci criteriile concurenței politice, în cadrul căreia se recurge la mijloace politice[111]. Principiul director al mijloacelor politice este agresiunea, spre deosebire de mijloacele economice, care presupun obținerea de venituri prin non-agresiune, prin integrarea în rețeaua de schimburi voluntare. Consecința specializării în obținerea de mijloace politice este dezvoltarea unor trăsături incompatibile cu interacțiunile pașnice ale pieței, tendința de sporire a mecanismului agresiv-redistributiv.

Firește, simpla concurență nu este suficientă pentru a explica efectele economice benefice care i se atribuie în general, de exemplu, o ofertă de bunuri economice variată și în creștere, tendința de scădere a prețurilor etc. Acestea sunt rezultatele unei concurențe derulate pe piața liberă, cadrul general al libertății, ale implicării neîngrădite în orice sector cu resursele pe care le au proprietarii la dispoziția lor.

Condițiile de obținere a venitului/profitului își pun astfel amprenta asupra tipului de antreprenor selectat. Dacă pe piața liberă rezistă tipul de antreprenor inovator, care participă la cooperarea socială, în schimb, în condițiile unei piețe obstrucționate, privilegiile de monopol determină un tip de antreprenor „nomenclaturist", accederea în socialism la poziții de conducere în întreprinderile de stat a persoanelor obediente față de planificarea trasată, a așa-numitului antreprenor „rutinier"[112]. Important este faptul că

---

[110] *Vezi*, de exemplu, Ludwig von Mises, *Profituri și pierderi. Natura economică a profiturilor și a pierderilor*

[111] Să amintim aici că termenul de „mijloace politice", pus în contrast cu „mijloacele economice", este preluat și utilizat ca atare de economiștii austrieci de la Franz Oppenheimer.

[112] Pentru această clasificare, *vezi* Pascal Salin, *Libéralisme*, Editions Odile Jacob, Paris, 2000, p. 130-131. Caracterizarea lui Pascal Salin nu acoperă niște tipuri ideale, ci descrie mai degrabă niște tendințe, suficient de ilustrative pentru ideea transmisă, dar care pot admite niște rectificări. De pildă, el menționează printre relațiile privilegiate pe care le întreține antreprenorul nomenclaturist cu puterea politică și administrativă scutirile de

posibilitatea de a obține un profit, acționând în calitate de antreprenor politic, este prezentă inclusiv într-un context al echilibrului general, cu alte cuvinte atunci când toate oportunitățile de a realiza schimburi voluntare au fost exploatate[113], întrucât ea se realizează prin recursul la agresiune, „transferul forțat al resurselor de la o persoană la alta”[114].

Argumentul incitativelor joacă un rol mai puțin important în demonstrația misesiană a imposibilității calculului economic în socialism. Murray N. Rothbard consideră că, până la Ludwig von Mises, problema incitativelor fusese recunoscută atât de ne-socialişti, cât şi socialişti[115]. Dacă înțelegem incitativele, în sensul de incitative de a obține profit, ca decurgând în mod firesc din proprietatea privată, atunci argumentul incitativelor este subiacent celui al absenței proprietății private. De fapt, nu lipsa ca atare a incitativelor este deplânsă în socialism, de vreme ce, cu fiecare acțiune, individul urmăreşte o îmbunătățire contrafactuală a bunăstării sale, stimulentul de a obține profit (psihic) este permanent prezent. În socialism şi, cum am arătat mai sus, pe o piață obstrucționată de intervenția statului, nu se mai îndeplinesc acele condiții ale „armoniei intereselor”. Dacă, pe o piață liberă, antreprenorul obține profit doar în condițiile în care reuşeşte să îi servească pe consumatori mai bine decât ceilalți, în socialism sau în condițiile intervenționismului statal, profitul nu mai reflectă satisfacerea celor mai urgente nevoi ale consumatorilor. Socialismul se confruntă cu problema suplimentară a calculului economic, profitul având aici mai degrabă o dimensiune noncuantificabilă. În intervenționismul statal, de asemenea, profitul obținut, în sens contabil aici, de diferență între venituri şi cheltuielile de producție, nu este atribuit capacității mai mari a bunurilor de a-i mulțumi pe consumatori, ci abilității politice de a deriva foloase din privilegiul de care se bucură directorul de întreprindere.

---

taxe, considerând că acest tip de antreprenor este un „factor de subdezvoltare”. După cum ne atenționează însă Murray N. Rothbard, în *Power and Market* (la p. 140), scutirile de taxe şi impozite nu reprezintă altceva decât reducerea agresiunii la care sunt supuşi unii indivizi, dacă acceptăm perspectiva libertariană potrivit căreia impozitele şi taxele percepute de către stat sunt încălcări ale proprietății private legitime.

[113] Randall Holcombe, *Political Entrepreneurship and the Democratic Allocation of Economic Resources*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 15, nr. 2/3, 2002, p. 143

[114] *Ibidem*

[115] Murray N. Rothbard, *The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited*, p. 408

În analiza privilegiilor de monopol, de asemenea, observăm această incongruență dintre obținerea unui profit şi servirea consumatorilor. Privilegiul de monopol, care este echivalent cu îndepărtarea tuturor sau a unei părți dintre competitorii potențiali, conduce la încasarea unor venituri superioare celor ce ar fi fost obținute pe o piață liberă. Cum aceste sume adiționale sunt obținute în condiții de reducere monopolistă[116] a producției şi de sporire, în consecință, a prețului, dincolo de nivelul ce ar fi fost obținut pe piață, nu le putem atribui servirii consumatorilor.

Prin urmare, incitativul de a obține un câştig, un profit, există întotdeauna, este coextensiv acțiunii umane, însă doar pe o piață liberă urmărirea interesului personal nu aduce un prejudiciu intereselor semenilor, ci, pe calea cooperării sociale în condițiile create de diviziunea muncii, contribuie, dimpotrivă, la sporirea bunăstării celorlalți, manifestată *ex ante* în alegerea lor; neparticiparea la cooperarea socială este compatibilă cu armonia socială, cu nonconflictul. Iar „modul în care antreprenorul acționează la un anumit moment şi loc, menționează William J. Baumol, depinde în mod covârşitor de regulile prevalente ale jocului – de structura de recompense din economie"[117]. Dar el se poate comporta distructiv față de proprietatea şi bunăstarea celorlalți, în momentul în care recurge la ceea ce Murray N. Rothbard, de pildă, numea „mita ofensivă", ca subspecie a *rent seeking*-ului.

Implicarea benefică sau, dimpotrivă, nefastă, a antreprenorului poate fi stabilită doar dacă privim prin lentila etică la caracterul activității sale. Astfel, inovația, subliniată de Joseph A. Schumpeter ca metodă de ieşire din echilibru şi, implicit, ca situație preferabilă acestuia – altminteri, care ar fi motivul aplicării inovației, dacă nu sporirea comparativă a bunăstării –, poate îmbrăca multiple forme, unele dintre ele compatibile cu etica non-conflictuală a proprietății private, iar altele creatoare de conflict. Referindu-se la multitudinea formelor pe care le cunoaşte inovația, Joseph A. Schumpeter aminteşte „Introducerea unui nou bun ... sau a unei noi calități a unui bun. Introducerea unei noi metode de producție ... Inaugurarea unei piețe noi ... Accesul la o nouă sursă a unei

[116] În sensul rothbardian al termenului, de privilegiu de monopol acordat de către stat.
[117] William J. Baumol, *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, în *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, 5, partea I (Oct., 1990), p. 894

materii prime sau produse semi-fabricate ... Un nou tip de organizare economică"[118]. Toate acestea nu reprezintă, în sine, contribuții la creşterea prosperității, dintr-un punct de vedere *ex ante*, decât dacă presupun derularea unor schimburi voluntare şi existența calculului economic, ca instrument de stabilire a adecvării sau inadecvării investiției.

Absența calculului economic aruncă întreaga intervenție a statului în zona arbitrariului. Astfel, întreaga arie de argumente neoclasice pe care se clădeşte intervenția statului, de pildă, teoria bunurilor publice, suferă de o contradicție internă: anularea posibilității recurgerii la calcul economic, pe baza căruia e posibil să stabilim care dintre cele două căi de furnizare a bunului, piața sau statul, este cea adecvată atingerii scopului.

2.5 Parteneriatul public - privat: soluție *second best?*

În literatura economică, soluțiile de realizare a unor obiective de stat, ca, de exemplu, a unei şosele, apelând, eventual în urma unei licitații, la o firmă privată care acționează pe piață par să fie apreciate. Bruce L. Benson, de pildă, scrie despre efectele favorabile asociate organizării apărării cu ajutorul unor firme private de pază în Statele Unite[119]. În spatele acestei soluții *second best* se află o serie de presupoziții mai mult sau mai puțin întemeiate, sperându-se într-o prelungire dincolo de spațiul strict al pieței a unui anumit comportament economic.

Există, în plus, o problemă de terminologie: numim întreprindere privată o organizație care îşi obține în mod voluntar resursele pe piață, apelând doar la mijloace economice, aflate în total acord cu respectarea drepturilor de proprietate şi cu servirea consumatorilor. În cazul contractării unui proiect de stat, firma respectivă nu poate fi încadrată în categoria agresorilor, din moment ce ea nu a inițiat violența împotriva resurselor băneşti ale contribuabililor, însă nici nu putem să o vedem supusă aceloraşi constrângeri existente pe o piață liberă. Incitativul este aici de a răspunde exigențelor stabilite de birocrația statului, nu de a servi consumatorii. Rămâne în favoarea lui un

[118] Joseph A. Schumpeter, *The Theory of Economic Development*, p. 66
[119] *Vezi* Bruce L. Benson, *To Serve and Protect. Privatization and Community in Criminal Justice*, New York University Press, New York and London, 1998

argument mai slab, cu nuanță psihologică, anume că, în urma competiției pe piață, s-a dezvoltat în firmă un comportament responsabil, care se va reflecta şi în realizarea proiectului de stat, cu toate că incitativele pentru formarea şi menținerea lui lipsesc. În cazul unei firme de stat, ale cărei comenzi sunt întru totul în afara mecanismului pieței, incitativele sunt, dimpotrivă, contrare servirii consumatorilor.

Din punct de vedere etic, plata către o firmă privată care a realizat un proiect de stat ar putea fi asimilată aproprierii originare a unor resurse băneşti, ai căror proprietari sunt necunoscuți. Nu mai există legătura între plată şi satisfacerea unor dorințe ale consumatorilor legitimi, incitativul profitului fiind astfel mult diminuat. Un alt doilea argument care pledează pentru implicarea firmelor private este cel al calculului economic. În cazul de față, simpla existență a unor firme private reflectă prezența pe piață a unor prețuri pentru factorii de producție, prețuri care sunt utilizate de către firmă pentru a aprecia rentabilitatea implicării în proiectul de stat. Dar la aceste costuri, ca ancore ale realizării unui cvasi-calcul economic, pot apela şi firmele de stat, în cazul în care există pe piață şi firme private. Speranța unei contagiuni pozitive în sectorul de stat din partea firmelor private este uneori infirmată istoric, mai cu seamă atunci când acestea se implică pentru o perioadă mai îndelungată în proiecte de stat şi manifestă tendința de a solicita din partea statului privilegii speciale.

Incitativele firmelor de obținere a produselor în condiții economice şi, implicit, de servire a consumatorilor sunt legate de structura pieței, de libertatea lor de a cumpăra sau nu un anumit produs. Apelul la firme private nu rezolvă problema principală a sectorului de stat, obținerea resurselor băneşti pe cale agresivă, prin inflație şi impozitare, monopolizarea unor sectoare, ceea ce conduce la împiedicarea demonstrării în acțiune a preferințelor reale, în absența coerciției, ale indivizilor.

„Eficiența" mai ridicată a firmelor altminteri private plătite din bani publici se sprijină pe argumente slabe. Independent de incitativele, de psihologia, de tehnologia dezvoltată pe piață, întrebarea economică esențială este următoarea: reprezintă utilizarea prezentă dată factorilor de producție acea întrebuințare care acoperă costurile de oportunitate? Cu alte cuvinte, din punct de vedere al calculului economic, este aceasta cea mai dezirabilă alegere dintre alternativele de alocare a factorilor de producție?

Răspunsul este negativ, din moment ce nu există un preț al pieței pentru produs, chiar dacă există prețuri în utilizările alternative productive.

Mai mult, chiar dacă am putea demonstra că, din punct de vedere economic, este o soluție mai rentabilă decât soluția pe deplin publică, de aici nu rezultă că este o măsură justificabilă din punct de vedere etic. În analiza economică, nu punem sub semnul întrebării obiectivele, ele sunt date, cercetăm doar adecvarea mijloacelor la scopuri. Poate fi vorba despre urmărirea unor obiective care presupun încălcarea drepturilor de proprietate legitime, *i.e.* aşa cum sunt acestea definite de teoria liberală/libertariană a aproprierii originare şi a dreptului la resursele corporale proprii. În acest caz, analiza economică trebuie privită într-o perspectivă mai largă, etică. De pildă, pot exista schimburi contractuale criminale pe piață, încălcarea proprietății de către indivizi, nu instituțional, de către stat. În acest caz, este posibil un calcul economic, dar contextul agresiv ridică probleme suplimentare: este posibil să vorbim despre eficiență, bunăstare într-un cadru al agresiunii, în care unele persoane le agresează pe altele?

Astfel, obiectivele înseşi sunt supuse unei investigații de ordin etic, cu alte cuvinte, regulile pe care sunt ținute să le respecte firmele private în colaborarea lor activă cu statul pot fi etic legitime, sau nu. În ultimul caz, de pildă, impunerea respectării unei legi nedrepte – exemplul unui preț maxim – printr-o firmă privată, care, să presupunem, are incitative superioare celor ale unei firme de stat de a asigura aplicarea regulii, nu este deloc „eficientă", fiind creatoare de conflict social. Mai degrabă ar fi benefic, în sensul de conform cu etica proprietății private, un eşec total al aplicării acestei legi.

2.6 Calculul economic şi moneda

Am precizat mai sus că, într-o economie complexă, cum este cea actuală, calculul economic este un calcul monetar. Vom discuta în acest paragraf despre impactul pe care, după cum susțin economiştii austrieci, îl are intervenția monetară a statului asupra calculului economic şi în ce măsură anticiparea antreprenorială poate rezolva problemele care apar în aceste împrejurări.

Ludwig von Mises considera, la un moment dat, că în forma actuală calculul economic nu este perfect, întrucât moneda are, la rândul ei, o valoare fluctuantă[120]. Ea nu reprezintă un etalon invariabil în timp şi spaţiu, care să poată servi drept „etalon al valorii subiective". Valoarea banilor, puterea lor de cumpărare, este exprimată în raport cu celelalte bunuri şi servicii pe piaţă, nu este exogenă sistemului economic al formării raporturilor de schimb. Ludwig von Mises fixează, în mod eronat, un standard imposibil de atins, faţă de care identifică apoi imperfecţiunile calculului economic real. Referindu-se la modificarea permanentă a valorii banilor, el scrie: „Nu există nici un mijloc pentru a imuniza vreun mod de calcul economic la influenţa schimbărilor puterii de cumpărare ale tipului specific de monedă pe care se bazează"[121]. În continuare, el precizează: „Dacă comparăm asemenea profituri şi pierderi cu rezultatele unui calcul desfăşurat pe baza unui tip de monedă a cărei putere de cumpărare să fie supusă unor schimbări mai puţin dramatice, ele ne apar ca imaginare, sau doar aparente. Dar nu trebuie să uităm că asemenea aprecieri sunt posibile numai ca urmare a unei comparaţii a calculelor de rentabilitate desfăşurate pe baza unor tipuri de monede diferite. Cum nu există nimic de felul unei monede cu putere de cumpărare stabilă, asemenea profituri şi pierderi aparente sunt prezente indiferent de modalitatea de calcul economic, oricare ar fi tipul de monedă pe care s-ar baza aceasta. Este imposibil să distingem cu precizie între profiturile şi pierderile autentice şi cele care nu sunt decât aparente"[122].

Din faptul că moneda nu este un etalon fix al valorii, Ludwig von Mises deduce că „Despre calculul economic se poate deci afirma că nu este perfect"[123]. Problematică este aici tocmai încercarea lui Ludwig von Mises de a fixa drept etalon al perfecţiunii un sistem imposibil de atins; putem chestiona relevanţa unei asemenea comparaţii[124]. Dar el îşi modifică poziţia, puţin mai departe, atunci când scrie: „Experienţa istorică arată că, pentru toate obiectivele practice care ţin de gestionarea unei afaceri, aceste metode de calcul sunt întru totul satisfăcătoare. Argumentele teoretice arată că este imposibil să

[120] Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 421-422.
[121] *Ibidem*, p. 421
[122] *Ibidem*
[123] *Ibidem*
[124] Un alt exemplu de aceeaşi factură, şi pe care Ludwig von Mises nu îl acceptă, este modelul concurenţei perfecte. Am putea interpreta încercarea lui Ludwig von Mises ca o aplicare a metodei sale a constructelor imaginare.

proiectăm, şi cu atât mai puțin să realizăm, o metodă mai bună. În aceste condiții este inutil să numim calculul monetar imperfect. Omul nu are puterea de a schimba categoriile acțiunii umane. El trebuie să-şi adapteze comportamentul la acestea"[125].

Chiar dacă moneda ar avea o valoare constantă, problema pe care o identifică Ludwig von Mises nu este rezolvată. În fond, aprecierea profitului, sau a pierderii, după caz, este rezultatul unei judecăți de ordin antreprenorial. Antreprenorul apreciază care anume a fost costul său, cea mai bună alternativă la care a renunțat, şi dacă rezultatul obținut putea sau nu să fie îmbunătățit printr-o alegere trecută diferită. Existența unui etalon fix al valorii nu îl eliberează, aşadar, pe antreprenor de „sarcina" de identificare a costurilor de oportunitate, de comparare a veniturilor şi a costurilor. Presupunând chiar că moneda are o valoare fixă în timp şi spațiu, aceasta nu înseamnă că ea se califică pentru funcția de etalon al valorii subiective a bunurilor. Vom arăta într-un alt context că, datorită preferinței demonstrate în actul alegerii, importanța subiectivă a bunului cumpărat nu poate fi măsurată prin bunul cedat, în cazul economiei monetare, o anumită sumă de bani. Cele două bunuri, cel achiziționat şi cel vândut, se află pe poziții diferite pe scara de valori, iar această presupoziție de bază a alegerii umane este independentă de valoarea fixă pe care s-ar întâmpla să o aibă unul dintre ele.

Aprecierea antreprenorială a profitului şi a pierderii nu se reduce la aspectul pur matematic, al comparării între două numere cardinale, ci presupune, după cum menționam mai sus, opinia persoanei cu privire la adecvarea/inadecvarea unor opțiuni ale sale. Lucrurile devin şi mai clare dacă renunțăm la condiția *ceteris paribus* pe care o presupunem ca fiind îndeplinită ori de câte ori afirmăm că antreprenorul-capitalist este interesat de obținerea unui profit monetar. Dacă includem în analiză şi celelalte considerente, exclusiv subiective, ce nu sunt captate de calculul monetar, ca, de exemplu, satisfacție, mândrie, mulțumire etc., ne dăm seama că judecata antreprenorială foloseşte profitul monetar ca un input, de apreciere a măsurii în care acesta, în lumina celorlalte considerente pur subiective, i-a permis satisfacerea celor mai importante trebuințe.

Valoarea fixă a banilor ar fi compatibilă cu o valoare subiectivă variabilă a bunurilor, urmare a libertății de alegere a individului. Ludwig von Mises percepe o

[125] *Ibidem*, p. 422

diferență între modificarea puterii de cumpărare a banilor, sub incidența schimbării datelor producției pe piață, pe care o consideră a fi de o amplitudine redusă, istoric vorbind, şi modificarea puterii de cumpărare indusă monetar, prin intervenția statului. Astfel, el scrie: „Obiectivele calculului monetar sunt de aşa natură încât nu pot fi frustrate de inacuratețile provenite din variații lente şi comparativ reduse ale puterii de cumpărare”[126], pe care el le asociază creşterii cantității de monedă-marfă pe piață, în urma activității de minerit şi batere de monedă. Diferența majoră între cele două tipuri de variații nu este amplitudinea, determinată de factorii istorici relevanți la un anumit moment, şi nici capacitatea antreprenorială de anticipare. În fond, nu există rațiuni suficiente pentru a decreta că variațiile reduse pot fi anticipate, iar calculul economic nu are de suferit, iar cele ample, induse de stat, sunt imposibil sau mai dificil de anticipat. Referindu-se la impactul diferențiat al amplitudinii modificării puterii de cumpărare a banilor, Ludwig von Mises scrie: „Toate cele spuse mai sus se referă doar la banii care nu sunt supuşi unor variații rapide şi de mare amploare ale puterii de cumpărare induse de monedă. Însă banii supuşi unor asemenea variații mari şi rapide devin complet inadecvați pentru a fi întrebuințați ca mijloc de efectuare a schimburilor”[127]. El presupune implicit aici o anumită dinamică ascendentă a intervenției monetare şi, prin urmare, degradarea crescândă a puterii de cumpărare a banilor, în cele din urmă, prăbuşirea monedei. Argumentul său este neputincios în fața unei intervenții „inteligente”, moderate, care ține în frâu creşterea prețurilor. Problema nu este una de ordin economic, variația mai mare sau mai redusă a puterii de cumpărare, diferențiată în funcție de impactul monetar sau dinspre sfera reală, a bunurilor şi a serviciilor, ci este de ordin etic. În fond, nu avem nici o garanție că, pe piață, nu se va produce o scădere masivă a puterii de cumpărare a banilor-marfă, datorită descoperirii unor zăcăminte noi de metal monetar, scăderii cantității de bunuri şi servicii sau, de dragul argumentului, a unei metode alchimice. În aceste cazuri însă, nu putem vorbi de o redistribuire a avuției, care însoțeşte în mod necesar intervenția monetară, şi nu numai, a statului.

Intervenția statului în sistemul monetar-bancar este concentrată, în prezent, în jurul a două aspecte: primul, calitatea de mijloc legal de plată (*legal tender law*), atribuită

[126] *Ibidem*
[127] *Ibidem*

exclusiv monedei oficiale, furnizate în regim de monopol de Banca Centrală, ca instituție a statului; al doilea, în sistemul bancar, este vorba despre anularea distincției naturale dintre contractul de depozit şi cel de împrumut, fapt care permite practicarea unei rezerve fracționare la depozite, cu alte cuvinte, expansiunea creditului. Ambele modalități de creştere a masei monetare – tipărirea de bancnote şi expandarea creditului – au ca efect necesar redistribuirea avuției. Acesta este punctul în care o creştere a masei monetare, inerent inflaționistă, de către stat în sistemul actual cu monedă discreționară se deosebeşte de creşterea non-inflaționistă a masei monetare, prin descoperirea şi exploatarea unor noi zăcăminte de aur pe o piață cu etalon monedă-marfă aur. În ambele situații, creşterea ofertei de bani conduce, *ceteris paribus*, la creşterea graduală, neproporțională a prețurilor[128]. Putem vorbi despre redistribuirea avuției doar în cazul intervenției statului, sau, mai bine spus, al prezenței unei încălcări a unor drepturi de proprietate, atunci când avem în vedere criteriile etice de identificare a unei situații de piață care ar fi existat în absența licenței la furt de care se bucură, în mod direct, statul prin monopolul autoacordat al tipăririi de bani, şi privilegiul de monopol de care beneficiază băncile comerciale, care pot deriva venituri suplimentare din practica rezervei fracționare.

În cazul pieței, putem vorbi despre o configurație diferită a prețurilor față de ceea ce ar fi fost în absența modificării acelor condiții care au dus la creşterea masei monetare în mod noninflaționist[129]. Dar în nici un caz nu putem cataloga o asemenea modificare ca „redistribuire". Termenul de redistribuire implică o alocare care se realizează pe alte considerente decât cele ale pieței libere. Într-o asemenea situație, poate fi identificată conceptual o agresiune, care dă naştere, din punct de vedere economic, unei categorii de

[128] Această propoziție exprimă non-neutralitatea monedei, propoziție liberă de judecăți de valoare, care derivă doar din faptul că moneda reprezintă un bun economic distinct, a cărui prezență afectează avuția unui individ, aşadar şi scara sa de valori şi cererile efective pentru diferite bunuri şi servicii. *Vezi*, de exemplu, Ludwig von Mises, *Politici economice. Gânduri pentru cei de azi şi cei de mâine*,
http://misesromania.org/carti/mis_capitalism/cuprins_miscap.htm

[129] Cu toate că expresia creştere non-inflaționistă a masei monetare poate părea autocontradictorie, să ne amintim că, din perspective economiştilor austrieci, prin inflație se desemnează creşterea substitutelor monetare fără acoperire în monedă (marfă) propriu-zisă. Într-un sistem cu monedă discreționară de hârtie, orice creştere a masei monetare este inflaționistă.

perdanți, respectiv de beneficiari. În cazul de față, agresiunea se referă la încălcarea dreptului de proprietate al cetățenilor, de a accepta în efectuarea schimburilor şi un alt mijloc de schimb decât moneda oferită în condiții de privilegiu de monopol de stat, precum şi a dreptului de a produce un astfel de mijloc de schimb concurent. În condițiile expansiunii creditului, sunt încălcate drepturile deponentului, ca în cazul aşa-numitelor depozite la vedere, care se apropie cel mai mult de conceptul juridic de depozit, de a beneficia de dispoziția permanentă asupra banilor pe care i-a depozitat, rezerva fracționară împiedicând acest lucru[130]. Este împiedicată, sau cel puțin, datorită incitativelor specifice, derivate din contextul instituțional al cadrului legislativ actual, devine mult mai costisitoare, practic neviabilă, diferențierea produselor bancare[131].

În acest cadru, al unei inflații orchestrate de către stat, fluctuația prețurilor este mult mai probabil să fie mai accentuată decât cu monedă-marfă, furnizată privat. Ludwig von Mises susține că această variație de o mai mare amplitudine a prețurilor distorsionează, inclusiv intertemporal, ceea ce semnifică declanşarea unui ciclu economic, calculul economic. El prezintă un scenariu pe care Jörg Guido Hülsmann îl cataloghează drept „consecinționist", în sensul că, din anumite condiții ale acțiunii, ale alegerii umane, derivă anumite consecințe necesare. În cazul de față, din expansiunea creditului, cu o scădere artificială a ratei dobânzii, Ludwig von Mises deduce eroarea antreprenorială masivă, care afectează inclusiv dimensiunea intertemporală a alocării resurselor. Jörg Guido Hülsmann precizează că anticiparea antreprenorială poate face față acestei provocări, adică anticiparea corectă este posibilă chiar şi în aceste condiții[132].

Putem conchide că, într-adevăr, anticiparea antreprenorială cu privire la gradul de afectare a prețurilor de intervenția monetară a statului este posibilă teoretic. Practic însă, falimentele în masă care au loc în perioada recesiunilor sunt o dovadă a incapacității antreprenoriale de a face față efectelor acestei intervenții. Istoric, observația lui Ludwig von Mises, că inflația distorsionează calculul economic, rămâne adevărată. Nu avem

---

[130] Jesus Huerta de Soto, *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2006, p. 1-36

[131] Despre aceasta, *vezi* articolul lui Jörg Guido Hülsmann, *Has Fractional Reserve Banking Really Passed the Market Test?*, în *The Independent Review*, vol. 7, nr. 3, Winter, 2003.

[132] *Idem*, *Toward a General Theory of Error Cycles*

criterii operaționale pentru a distinge între falimentele datorate unor erori antreprenoriale care oricum s-ar fi produs în absența intervenției monetare a statului şi cele ce au fost „declanşate" de aceasta.

2.7 Calculul economic şi bunăstarea socială

Calculul economic este utilizat, în mod explicit, de către unii economişti austrieci, ca, de pildă, Joseph T. Salerno[133], şi în cadrul preocupărilor referitoare la bunăstarea socială, pentru a dovedi, o dată în plus, eficiența pieței libere în raport nu numai cu socialismul, ci şi cu intervenționismul statal, în general. Astfel, dintr-o perspectivă *ex ante*, subliniază Joseph T. Salerno, piața liberă este „pe deplin eficientă", întrucât alocarea resurselor, realizată de către antreprenori pe baza calculului economic monetar, reflectă preferințele anticipate ale consumatorilor, „la fel cum alegerile unui actor individual conduc la o configurare a utilizării resurselor în acord cu ierarhizarea satisfacțiilor sale anticipate"[134]. De vreme ce, la nivel individual, alegerea are ca rezultat o alocare *ex ante* preferabilă oricărei alte alegeri posibil de realizat, date fiind constrângerile specifice impuse de raritate, tot astfel, la nivel de societate, alocările resurselor respectă preferințele anticipate ale consumatorilor. Important este faptul că această alocare eficientă este strict dependentă de posibilitatea recurgerii la calcul economic. Demonstrația lui Joseph T. Salerno este prezentată ca fiind neutră față de valori, bunăstarea socială pe care o promovează posibilitatea alocării raționale eficiente a factorilor de producție de către proprietarii lor fiind judecată doar în raport cu adecvarea mijloacelor la scopuri. Alocarea *ex ante* eficientă a resurselor pe o piață liberă, întrucât ea se realizează în deplin acord cu preferințele anticipate ale consumatorilor, nu este invalidată de eroarea ce poate să devină evidentă *ex post*, tocmai pentru că, în condiții de incertitudine, nicio instituție umană nu poate garanta absența erorii. În acelaşi timp, Joseph T. Salerno subliniază: „Previziunile eronate şi malinvestițiile ce caracterizează uneori alegerile antreprenoriale nu constituie o dovadă împotriva eficienței pieței reale;

[133] *Vezi* Joseph T. Salerno, *Mises and Hayek Dehomogenized*, p. 130-131
[134] *Ibidem*, p. 130

piața este eficientă întrucât ea permite indivizilor să calculeze şi, în consecință, să aleagă în mod rațional şi să se bucure de beneficiile extraordinare descrise de legea avantajului comparativ; ea nu este eficientă pentru că ar oferi o certitudine absolută sau aproximativă cu privire la rezultatele acestor alegeri (posibilitate ce este, de altfel, de asemenea negată persoanelor ce aleg în condiții autarhice)"[135]. Să reamintim că Ludwig von Mises vede legea ricardiană a avantajului comparativ ca pe o situație particulară a unei legi mai generale, pe care o denumeşte legea asocierii, de ale cărei beneficii ne bucurăm doar dacă aplicăm calculul economic (monetar). Astfel, el scrie: „Dacă nu dorim să abordăm legea costurilor comparative din perspectivele simplificatoare adoptate de Ricardo, atunci trebuie să recurgem fără rezerve la calculul monetar. Nu trebuie să cădem pradă iluziei că este posibilă o comparație între diversele cheltuieli constând în factori de producție de diverse tipuri şi outputul constând din produse de diverse tipuri, fără a recurge la calculul monetar"[136].

Joseph T. Salerno critică, în mod implicit, fixarea echilibrului, sau, alternativ, a gradului de proximitate a pieței de acesta ori a tendinței de echilibrare a pieței, ca etalon al bunăstării sociale, poziție pe care, de altfel, o adoptase el însuşi la începutul articolului în care expune argumentul prezentat mai sus.

Alături de argumentul misesian[137], strict neutru față de valori (*wertfrei*), al inadecvării mijloacelor la scopuri, şi de cel etic rothbardian[138], al transgresării drepturilor legitime de proprietate privată, împotriva intervenției statului în economie, se situează argumentul lui Joseph T. Salerno, construit pe calculul economic şi pe suveranitatea consumatorilor. El realizează o diferențiere între două tipuri de consumatori, cei „productivi", care se încadrează armonios în sfera cooperării sociale, paşnice, îşi câştigă veniturile prin schimburi voluntare, şi cei „neproductivi", care îşi procură veniturile pe seama redistribuirii operate de către mecanismul statal. De remarcat aici că numai o parte dintre cei din urmă se încadrează în categoria agresorilor, în sensul că participă nemijlocit la actele agresive de preluare din proprietatea privată a resurselor, ivindu-se astfel

[135] *Ibidem*, p. 130-131
[136] Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 162
[137] *Idem*, *Politici economice. Gânduri pentru cei de azi şi cei de mâine*, cap. *Intervenționismul*
[138] Murray N. Rothbard, *Power and Market*

categoria de consumatori neproductivi, dar neagresori. Întrucât eficiența *ex ante* a pieței este atinsă în contextul strict al cooperării sociale, iar presupoziția de bază a formării prețurilor de piață pentru factorii de producție este derularea schimburilor în condiții voluntare, rezultă că cererea exprimată de către consumatorii „neproductivi" se distanțează, din acest punct de vedere, de cererea „legitimă" a consumatorilor „productivi". Alocarea resurselor pentru satisfacerea cererii primilor reprezintă o deviere a lor dinspre susținerea, perpetuarea cooperării sociale către distrugerea acesteia. Esența acestui argument este prezentată cu deosebită claritate de Murray N. Rothbard: „Aceste investiții [realizate din sumele redistribuite – n. ns.] nu reprezintă însă preferințele voluntare ale consumatorilor, ci mai degrabă investiții în ramurile de producție care *nu* sunt agreate de consumatorii *productivi.* Ele reprezintă dorințe nu ale consumatorilor care produc pe piața liberă, ci ale celor care exploatează, hrăniți de coerciția unilaterală a statului. Odată cu eliminarea taxei, producătorii vor fi din nou liberi să câştige şi să consume. Noile investiții propulsate de cererile grupurilor ce se bucură de privilegii speciale se vor dovedi *malinvestiții*"[139].

Privind dintr-o perspectivă dinamică, piața neobstrucționată este eficientă din punct de vedere social, pentru că, prin crearea unei legături motivate economic, dar nu în exclusivitate economic, între producător şi consumator, ea oferă incitative de perpetuare a cooperării sociale[140]. Actele de intervenție a statului subminează această cooperare socială; oferind, pe calea redistribuției, resurse consumatorilor „neproductivi", ele oferă producătorilor incitative economice de a produce pentru clasa consumatoare din punct de vedere net de taxe[141]. Această scădere comparativă a cantității de resurse care sunt alocate pentru satisfacerea celor mai urgente nevoi ale consumatorilor „productivi" este interpretată de către Joseph T. Salerno ca o reducere clară a bunăstării sociale, întrucât, în mod evident, consumatorii „neproductivi" nu fac parte din „social" şi nu promovează cooperarea socială, ci o subminează, acțiunea lor fiind, în final, auto-anulantă.

---

[139] *Ibidem*, p. 98
[140] Joseph T. Salerno, *op. cit.* în *loc. cit.*, p. 131
[141] Despre consumatorii de taxe şi plătitorii de taxe din punct de vedere net, *vezi* Murray N. Rothbard, *Ethics of Liberty*, p. 176-177; *idem*, *Power and Market* p. 84-85.

Că „suveranitatea consumatorului" nu poate servi drept criteriu al bunăstării sociale fără a ține seama de contextul etic în care se desfăşoară acțiunea, se subînțelege dacă ne amintim că, în deplin acord cu încadrarea de către Jean-Baptiste Say a cheltuielilor statului în activitățile consumatoare de resurse, Murray N. Rothbard[142] scrie despre faptul că statul nu produce nimic, ci doar redistribuie ce produce piața. Astfel, aplicând principiul suveranității consumatorilor, fără a ține cont de această distincție dintre consumatorii „productivi" şi cei „neproductivi", ar părea că şi statul, în calitate de consumator, este îndreptățit să pretindă o adecvare a alocării resurselor în funcție de propriile sale nevoi.

Cu toate că vorbim despre o „pierdere" suferită de consumatori, ca urmare a anticipării antreprenoriale greşite, în sensul că nu le sunt oferite, în condițiile dezirabile, acele bunuri care ar răspunde celor mai imperioase trebuințe ale lor, consumatorii nu pot fi priviți totuşi ca victime, în sens juridic. Lor nu li s-a încălcat nici un drept de proprietate, nu pot pretinde nicio restituție din partea antreprenorilor perdanți. Ludwig von Mises scrie despre paradoxul impozitării, anume că tocmai antreprenorii de succes, care au obținut profituri, ceea ce constituie o dovadă că şi-au „servit" consumatorii, sunt impozitați; ar rezulta că trebuie să îi taxăm pe antreprenorii cu pierderi, întrucât aceştia au alocat eronat resursele[143]. Întrebarea este următoarea: cine ar fi îndreptățit să revendice aceste sume de bani, cu alte cuvinte, ale cui drepturi de proprietate au fost încălcate; mai mult, poate statul să acționeze ca agent al acestor prezumtivi consumatori lezați; dacă da, poate el utiliza mijloace, precum polițişti, agenți fiscali, aparat judecătoresc etc., care au apărut şi sunt întreținute pe căi ilicite, agresive, prin plata unor taxe obligatorii de către cetățenii-victime? Deoarece nu a fost încălcat dreptul de proprietate al consumatorilor, ei neavând „dreptul de a fi serviți", nu putem vorbi decât într-un sens metaforic, în acest caz, de consumatori-victime.

Ludwig von Mises nu susține în nici un caz că rezultatul pieței ar fi o alocare a resurselor „bună" în raport cu un bine obiectiv, stabilit de alte ştiințe. El se fereşte astfel să emită judecăți de valoare, străine de spiritul teoriei economice, cu privire la

[142] *Ibidem*, p. 83
[143] Ludwig von Mises, *Profituri şi pierderi. Natura economică a profiturilor şi a pierderilor*

preferințele consumatorilor. Tot ceea ce asigură piața liberă este o alocare a resurselor „corespunzătoare comportamentului consumatorilor, așa cum este evidențiat prin cheltuirea veniturilor lor”[144]. Pe piață, antreprenorii sunt subordonați alegerilor consumatorilor.

Din cele de mai sus rezultă că, în acțiunea sa concretă, într-o economie complexă, antreprenorul-capitalist trebuie să facă apel la factori de producție aflați în proprietatea sa sau închiriați, pentru ca, în condițiile de incertitudine coextensive acțiunii sale şi întrebuințând instrumentul calculului economic, să-i direcționeze către utilizările cele mai urgent agreate, anticipativ, de către consumatori.

[144] *Idem*, *Human Action*, p. 647.

Capitolul 3

Concurență, monopol şi antreprenoriat

3.1. Prețul de monopol la economişti austrieci: o privire istorică

Pentru Carl Menger, schimburile la care participă un unic ofertant al unui anumit bun se încadrează în mod natural pe piață, dovadă fiind faptul că descrierea procesului de formare a prețurilor pe piață începe cu cazul „schimbului izolat", dintre un vânzător şi un cumpărător. În opinia lui Joseph T. Salerno[145], Carl Menger consideră că formarea prețului de monopol este strict guvernată de legea generală a schimbului, apreciere care rezultă din aserțiunile acestuia formulate în *Principles of Economics*: „Nu numai că principiul general al tuturor schimburilor economice de bunuri – conform căruia ambii participanți la schimb extrag un avantaj economic din acesta – îşi păstrează neştirbită validitatea în cazul monopolului; în plus, în sfera schimbului delimitată de acest factor, monopolistul nu este complet nerestricționat în ceea ce priveşte influențarea mersului evenimentelor economice"[146]. Carl Menger punctează elementul esențial în cazul tuturor schimburilor pe piața liberă: ambii participanți la schimb apreciază că situația lor, bunăstarea, se va îmbunătăți contrafactual. Dacă putem afirma acest lucru despre schimburile dintre monopolist şi fiecare cumpărător în parte, devine evident că „procesul" intentat monopolistului de a fi încălcat suveranitatea consumatorilor îşi pierde obiectul. Spre deosebire de acuza (holistă) de încălcare a suveranității consumatorilor şi de scădere a bunăstării sociale, care, aşa cum vom arăta, presupune comparații interpersonale de utilitate, sublinierea de către Carl Menger a caracteristicii principale a schimbului liber, anume că atât vânzătorul, cât şi cumpărătorul cedează un bun mai puțin

[145] Joseph T. Salerno, *The Development of the Theory of Monopoly Price: From Carl Menger to Vernon Mund*, September 2003, Prepared for presentation at Southern Economic Association Conference, November 21-23, San Antonio, Texas, http://www.mises.org/etexts/theoryofmonopolyprice.pdf

[146] Carl Menger, *Principles of Economics*, Libertarian Press, Grove City, 1994, p. 211

important decât cel pe care îl acceptă în schimb, este pur personalistă. Totodată, el consideră că monopolistul este, la rândul său, supus unor limite în acțiunea sa de restrângere a cantității oferite, pentru a încasa venituri mai ridicate: „... dacă monopolistul doreşte să vândă o anumită cantitate din bunul monopolizat, el nu poate fixa prețul după bunul-plac. Iar dacă fixează prețul, el nu poate să stabilească, în acelaşi timp, cantitatea care se va vinde la prețul determinat de el”[147]. Iar comportamentul monopolistului este dictat, ca în cazul tuturor celorlalți indivizi, de interesul propriu, înțeles aici în sensul său strict pecuniar, *ceteris paribus*. Aşadar, scrie Carl Menger, „politica lor [a monopoliştilor – n. ns.] nu este direcționată, desigur, nici către fixarea celui mai scăzut preț posibil, nici către vânzarea celei mai mari cantități posibile din bunul monopolizat. Ea nu este îndreptată nici către a face bunul monopolizat disponibil celui mai mare număr posibil de indivizi sau grupuri de indivizi – acționând sub imperiul rarității – şi nici de a-i furniza fiecărui individ maximum posibil din bunul monopolizat”[148]. Restricționarea ofertei nu poate constitui, aşadar, o acuză la adresa monopolistului, din moment ce ea nu face obiectul primordial al interesului său economic. Carl Menger precizează: „Politica sa [a monopolistului – n. ns.] economică este îndreptată către obținerea profitului maxim de pe urma cantității din bunul monopolizat pe care o are la dispoziție”[149]. Tocmai acceptarea necondiționată a scopului monopolistului de a-şi maximiza profitul/veniturile, obiectiv care este în deplin acord cu al oricărui alt individ, în orice altă situație, altminteri, notează Carl Menger, monopolistul ar acționa „inadecvat”[150], reprezintă criteriul ultim al integrării sale în contextul cooperării sociale. În acelaşi timp, el consideră că, deşi situația de monopol „nu se limitează la persoanele care sunt protejate de către stat sau vreun alt organ al societății de competiția altor indivizi ce acționează economic”, istoric ea aparține preponderent unei faze incipiente a „progresului economic al civilizației”, existând tendința să fie substituită de o situație competițională, „cu condiția să nu existe bariere sociale de alt gen în calea ei”[151].

[147] *Ibidem*, p. 211
[148] *Ibidem,* p. 213
[149] *Ibidem*
[150] *Ibidem*, p. 214. În traducerea engleză: „incorrect”, „uneconomic”.
[151] *Ibidem*, p. 216, 217

Joseph T. Salerno sintetizează perspectiva mengeriană asupra monopolului şi a preţului de monopol: „Multe dintre trăsăturile teoriei austriece moderne a monopolului – dezvoltate mult mai târziu în lucrările lui Ludwig von Mises şi Murray N. Rothbard – pot fi regăsite în abordarea mengeriană a subiectului. Pentru Menger, monopolul constituie un fenomen strict catalactic sau de schimb şi se manifestă prin apariţia unui preţ de monopol într-o economie altminteri competitivă de piaţă. Toţi vânzătorii pe toate pieţele întâlnesc întotdeauna curbe ale cererii care nu sunt perfect elastice, iar numărul scăzut al acestora nu afectează caracterul lor competitiv. O competiţie adevărată şi absenţa restrângerii monopoliste a ofertei se poate manifesta chiar şi pe pieţe unde există doar doi vânzători independenţi. În plus, în numeroase cazuri, competiţia potenţială este impulsionată de un preţ de monopol şi tinde să submineze şi să erodeze condiţiile în care acesta a apărut. Chiar şi în cazul unui unic ofertant neamenințat de rivali potenţiali, elasticitatea curbei generale a pieţei pentru bunul monopolistului poate face imposibilă atingerea unui preţ de monopol”[152]. Prin urmare, chiar dacă dorim să recunoaştem relevanţa unui concept istoric de preţ de monopol, relevanţa acestuia pe piaţa liberă este redusă, profiturile ridicate atrăgând competitori direcţi sau indirecţi. Validitatea juridică a conceptului rămâne nulă, după cum reiese din analiza rothbardiană, analiză prezentă şi la Hans-Hermann Hoppe şi Walter Block. Criteriul ultim al urmăririi unui profit maxim în condiţiile date ale cererii este cel prin care îl aşezăm pe monopolist în rândul celorlalţi ofertanţi pe piaţă.

Eugen von Böhm-Bawerk prezintă, de asemenea, formarea preţurilor pe piaţă, plecând de la cazul schimbului dintre un vânzător şi un cumpărător, continuând cu analizarea impactului pe care competiţia între cumpărători, respectiv vânzători o are asupra preţului[153]. În *Control or Economic Law?*, Eugen von Böhm-Bawerk discută pe scurt cazul monopolistului, ca deţinător al unei „puteri” economice „de a fixa după bunul-plac preţul produsului său”[154]. Acesta îşi datorează însă puterea „existenţei unor anumite tipuri de cerere de mare sau de cea mai mare intensitate”, dar şi „absenţei competitorilor,

[152] Joseph T. Salerno, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 14
[153] Eugen von Böhm-Bawerk, *Capital and Interest*, Libertarian Press, South Holland, Illinois, 1959, vol. II „Positive Theory of Capital”, p. 217-220
[154] *Idem*, *Control or Economic Law?*, în *Shorter Classics of Böhm-Bawerk*, Libertarian Press, South Holland, Illinois, 1962, p. 155

care nu stabilesc limite inferioare, susceptibile să interfereze cu dorința lor de a câştiga de pe urma celei mai intense cereri a cumpărătorilor”[155]. Important este faptul că „<<puterea>> monopolistului este înrădăcinată în aceşti factori pur *economici*”[156], ceea ce o va supune limitelor descrise de legile economice – „legea prețului”. Astfel, conchide Eugen von Böhm-Bawerk, monopolistul nu se va putea sustrage „legii economice, conform căreia prețul se stabileşte la intersecția cererii şi a ofertei, în acel punct în care cantități egale sunt oferite şi achiziționate”[157].

Controlul monopolistului nu este nelimitat, deoarece un preț superior corespunde unei cantități cumpărate mai mici. Dar, scrie Eugen von Böhm-Bawerk, monopolistul „poate selecta acel preț la care combinația dintre profitul pentru fiecare articol şi numărul de articole de vândut la acel preț este posibil să promită cel mai ridicat profit total”[158]. În acelaşi timp, în secțiunea imediat următoare, Eugen von Böhm-Bawerk precizează că în cadrul „puterii economice” nu se include „forța fizică sau coerciția directă”: „Tâlhăria la drumul mare sau extorcarea, forța armelor sau sclavia ar aparține, desigur, unei categorii complet diferite. Exercitarea <<puterii economice>> niciodată nu va introduce însă vreun element nou în determinarea prețului, care să nu-şi fi găsit anterior un loc în legea pur teoretică a prețurilor”[159]. Obiectivul său este aici să prezinte efectele economice, conforme legilor economice, nu să tragă concluzii cu relevanță juridică. Astfel, Eugen von Böhm-Bawerk scrie că „nu există nici o diferență dacă aceste influențe artificiale ale unui control exercitat din afară sunt rezultatul monopolului – cum este cazul cu asociațiile muncitorilor sau sindicate – sau provin dintr-o intervenție directă a autorității statului”[160].

Richard von Strigl asociază formării „prețului pieței libere” un context „competitiv”, în care „oferta şi cererea vor fi reprezentate, fiecare în parte, de un număr suficient de mare de persoane interesate – cumpărători sau vânzători – şi nici una dintre

[155] *Ibidem*
[156] *Ibidem*
[157] *Ibidem*
[158] *Ibidem*, p. 156
[159] *Ibidem*
[160] *Ibidem*, p. 193

ele nu trebuie să reprezinte o parte prea importantă a ofertei sau a cererii"[161]. Din contră, în cazul prețului de monopol „putem observa o determinare în sens unic a fixării prețului în economie"[162]. Dar afirmația că „<<monopolistul>> urmăreşte mai mult decât orice avantajul propriu şi că nu este împiedicat de nimic în libertatea sa de mişcare" nu este susținută cu consecvență de către Richard von Strigl. În primul rând, bunul monopolizat este concurat, în anumite limite, de bunurile substituibile[163]. În al doilea rând, scăderea cererii, cauzată de creşterea prețului, „va avea ca rezultat că monopolistul va vedea dispărând şansa de a obține un beneficiu mai ridicat printr-o sporire tot mai accentuată a prețului, întrucât creşterea prețului va conduce foarte repede la o diminuare serioasă a cererii"[164]. Exemplul discutat de Richard von Strigl este semnificativ, fiind ales din categoria privilegiilor de monopol. Concluzia la care ajunge este că „În practică, tariful vamal prohibitiv formează condiția principală pentru stabilirea unui monopol"[165].

Teoria rothbardiană a monopolului şi-a găsit în rândurile austriecilor contemporani o largă, poate chiar unanimă, acceptare. Să menționăm că adeziunea teoretică neechivocă lasă totuşi spațiu de exprimare şi a altor opinii. De pildă, în cartea sa *În apărarea indezirabililor*, Walter Block susține libertatea firmelor noi de a-şi face reclamă, printre altele, cu următorul argument economic, ce sugerează că există, implicit, anumite probleme asociate firmelor „vechi", „gradului de concentrare pe piață" etc., astfel încât prezența mai multor firme pe piață ar fi preferabilă. În acest sens, el scrie: „Dacă reclama ar fi interzisă, firmele mari şi deja cunoscute ar avea un puternic avantaj pe piață. Chiar şi în situația actuală, firmele mai vechi au şanse mai mari de a monopoliza o anumită industrie decât firmele noi. Reclama, prin avantajul comparativ pe care îl oferă noilor veniți, scade gradul de concentrare în economie"[166].

---

[161] Richard von Strigl, *Introduction aux Principes Fondamentaux de L'Economie Politique*, Editions politiques, économiques et sociologiques, Librairie de Medicis, Paris, 1939, p. 33-34

[162] *Ibidem*, p. 113

[163] *Ibidem*, p. 118-119

[164] *Ibidem*, p. 119

[165] *Ibidem*, p. 120

[166] Walter Block, *În apărarea indezirabililor: peştele, prostituata, spărgătorul de grevă, patronul, calomniatorul, cămătarul şi alți stigmatizați din galeria şmecherilor societății americane*, cap. *Cel care face reclamă*, http://misesromania.org/carti/pledoarii/pledimp3.htm#reclama.

Hans-Hermann Hoppe, dimpotrivă, susține teoria rothbardiană până acolo încât neagă faptul că problemele de calculabilitate care apar în cazul integrării tuturor firmelor într-una singură pe piața liberă, argumentul tipic misesian aplicat decidentului unic, ar demonstra cumva suboptimalitatea pieței, chiar în acest caz extrem. Argumentul său este următorul: „... atunci existența monopolurilor nu ne-ar permite să spunem decât atât: este clar că monopolistul în cauză nu a văzut nici o posibilitate de a-şi spori venitul vânzându-şi mijloacele de producție, sau o parte dintre ele, căci altfel ar fi făcut-o. Şi nimeni altcineva nu a sesizat vreo şansă de a-şi spori venitul licitând pentru factorii de producție ai monopolistului sau devenind la rândul său un capitalist economisind, transformând avuția privată folosită nonproductiv în capital productiv sau unindu-şi forțele cu ale altora, căci altfel ar fi făcut-o. Dar atunci, dacă nimeni nu a sesizat vreo şansă de a-şi spori venitul fără a face apel la agresiune, ar fi evident greşit să vezi ceva în neregulă la un astfel de supermonopol. Dacă el ar lua ființă într-adevăr în cadrul creat de o economie de piață, acest lucru nu ar dovedi decât că supermonopolistul a oferit într-adevăr consumatorilor bunurile şi serviciile cele mai intens dorite, în cel mai eficient mod”[167]. Concluzia lui Hans-Hermann Hoppe este aceea că, din punctul de vedere al bunăstării consumatorilor, „nici chiar un supermonopolist, dacă apare prin funcționarea pieței, nu poate fi considerat ca dăunător pentru consumatori”[168]. Aplicând criteriul libertății de acțiune pe o piață liberă, neobstrucționată, Hans-Hermann Hoppe urmăreşte doar calea pe care se ajunge la rezultatul economic, neglijând cercetarea, în termenii calculului economic retrospectiv, a adecvării mijloacelor la scopuri.

3.2 Perspectiva lui Ludwig von Mises asupra teoriei monopolului şi critica acestei viziuni

3.2.1 *Monopol şi bunăstare*

Descrierea funcționării pieței libere de către susținătorii acesteia este în mod obişnuit însoțită de aprecieri cu privire la optimalitatea rezultatelor ei. Această

[167] Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, p. 180
[168] *Ibidem*

optimalitate decurge din derularea interacțiunilor umane voluntare (a schimburilor) sub auspiciile diviziunii muncii şi ale specializării, care permit, totodată, selectarea pe piață a unui mijloc de schimb cu utilizare generalizată, adică a banilor, şi astfel calculul economic. Pe de altă parte, se arată că interferența statului în economie are efecte negative, ceea ce diminuează comparativ bunăstarea indivizilor. Teoria neoclasică identifică totuşi în acest tablou o serie de „eşecuri ale pieței", ale căror teoretizări sunt menite să justifice diferite intervenții ale statului pe piață.

În cele ce urmează ne vom ocupa de analizarea critică a opiniilor neoclasice referitoare la problematica monopolului. Includerea discuției despre monopol şi concurență în problematica mai largă a antreprenoriatului este firească, deoarece, din perspectiva teoriei neoclasice cel puțin, monopolistul apare ca un antreprenor „mult prea" alert comparativ cu ceea ce şi-ar dori consumatorii, activitatea lui speculatorie vine în contradicție cu interesele acestora. Care este standardul în funcție de care este judecat monopolistul? Paradoxal, teoria neoclasică îşi fixează ca termen de comparație piața cu concurență perfectă, unde funcția antreprenorială în realitate dispare.

O privire critică asupra teoriei neoclasice a monopolului are în vedere două mari aspecte. Primul se referă la consistența definiției date conceptului de monopol, iar cel de-al doilea la justificarea măsurilor de intervenție a statului cu scopul rezolvării unui presupus eşec al pieței, care se sprijină pe anumite judecăți cu privire la bunăstare, ambele aspecte fiind însă corelate. Ideea că prețul de monopol conduce la o situație suboptimală a bunăstării indivizilor reprezintă un stâlp de rezistență al teoriei neoclasice despre monopol.

Teoria neoclasică a monopolului a fost criticată vehement de economişti aparținând Şcolii Austriece de Economie[169], deşi însuşi Ludwig von Mises, reprezentantul cel mai de seamă al şcolii, pare să agreeze abordarea neoclasică şi să considere situația de monopol implicit drept un „eşec al pieței". Poziția sa, mai nuanțată decât cea a neoclasicilor, reprezintă, în cele ce urmează, principala abordare criticată, alături de interpretarea lui Israel M. Kirzner. Interesul economiştilor austrieci față de

[169] *Vezi*, de exemplu, Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 560-660; Walter Block, *Austrian Monopoly Theory – A Critique*, în *The Journal of Libertarian Studies*, vol. 1, nr. 4, 1977; Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*

teoria monopolului este dublu: ei doresc să evidenţieze faptul că situaţia de vânzător unic pe piaţă este naturală, în deplină armonie cu funcţionarea pieţei libere, prin urmare că aprecierea justeţei şi, eventual, a bunăstării economice la care poate duce piaţa nu depinde de configuraţia istorică particulară a datelor acesteia, ci de satisfacerea criteriului etic, al nonconflictului, adică de respectarea dreptului de proprietate privată legitimă, şi, a celui economic, de prezenţa acelor instituţii ale pieţei ce permit alocarea raţională a factorilor de producţie într-o prezentă sau viitoare structură capitalistă, complexă, a producţiei. Este vorba despre proprietatea privată asupra factorilor de producţie, diviziunea muncii şi un mijloc generalizat de efectuare a schimburilor – moneda.

Ludwig von Mises descrie monopolul ca pe o situaţie în care alocarea factorilor de producţie nu permite satisfacerea celor mai importante dorinţe ale consumatorilor. Unicul proprietar al resursei monopolizate restrânge o parte a ofertei de pe piaţă ori îşi diminuează de la bun început producţia, cu scopul de a obţine venituri mai mari decât în absenţa acestor măsuri[170]. Ludwig von Mises identifică trei condiţii pentru apariţia preţului de monopol. Prima se referă la deţinerea unui monopol asupra ofertei din bunul respectiv, de consum ori de producţie, iar a doua sintetizează inelasticitatea cererii. Ludwig von Mises scrie: „Dacă monopolistul poate obţine încasări nete mai mari prin vânzarea unei cantităţi mai mici din produsul său la un preţ mai mare decât prin vânzarea unei cantităţi mai mari din stocul său la un preţ mai mic, atunci se formează un *preţ de monopol*, mai mare decât ar fi fost preţul potenţial al pieţei în absenţa monopolului”[171]. El menţionează o a treia condiţie, „specială”, şi anume „capacitatea monopolistului de a

[170] Murray N. Rothbard clarifică acest interes pentru obţinerea unui venit monetar maxim, când, de fapt, monopolistul urmăreşte profitul maxim, posibil de atins în condiţiile particulare existente pe piaţă. Astfel „facem aici abstracţie de cheltuielile monetare sau consideraţiunile <<costurilor monetare>>. Când producătorul urmăreşte să vândă un stoc *deja produs*, asemenea cheltuieli monetare trecute sunt complet irelevante. Atunci când el are în vedere producţia prezentă sau viitoare în vederea unei vânzări ulterioare, costurile monetare prezente devin importante, iar producătorul se străduieşte să obţină nişte venituri *nete* maxime”. Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 908. Aşadar, costurile trecute, tocmai pentru că sunt trecute, nu mai au vreun impact asupra deciziei de vânzare prezentă sau viitoare. În plus, punând accentul pe urmărirea veniturilor totale maxime, Ludwig von Mises poate face o legătură directă cu elasticitatea cererii.

[171] Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 278

descoperi aceste preţuri"[172], prilej cu care Ludwig von Mises dezvăluie abordarea tipic austriacă, lipsită de ipoteze nerealiste cu privire la „cunoaşterea" cererii, monopolistul fiind, astfel, un antreprenor ca oricare altul, care alege în condiţii de incertitudine, pe baza unui calcul economic.

Principala contribuţie la o reevaluare a teoriei neoclasice a monopolului îi aparţine lui Murray N. Rothbard, care pune sub semnul întrebării relevanţa conceptului de preţ de monopol pe o piaţă liberă[173]. Pe aceeaşi traiectorie se înscriu şi abordările ulterioare ale lui Walter Block şi Hans-Hermann Hoppe[174]. Nucleul dur al criticii rothbardiene se referă la lipsa criteriilor operaţionale necesare pentru diferenţierea preţului de monopol de preţul pieţei. Atât restrângerea comparativă a producţiei proprii, sub presiunea exercitată de competiţia pentru achiziţionarea factorilor de producţie şi de cererea anticipată, cât şi presupunerea unei elasticităţi supraunitare a cererii peste preţul pieţei reprezintă caracteristici obişnuite pe piaţa oricărui bun. Iar suveranitatea consumatorului, „încălcată" de către restrângerea monopolistă a producţiei, trebuie interpretată în cadrul mai larg al suveranităţii individului[175]. În privinţa relevanţei conceptului de preţ de monopol, Murray N. Rothbard consideră că singura diferenţă identificabilă este cea dintre preţul pieţei libere şi cel atins pe o piaţă pe care statul acordă privilegii speciale unor anumite persoane. Monopolul devine astfel o problemă analizabilă teoretic în condiţiile unei pieţe reglementate, pe care există aşa-numitele „bariere la intrare", recunoscute în principiu de teoria neoclasică, însă incorect identificate. Criteriul de departajare este etic, nu economic, acceptând, implicit, poziţia libertariană a autorilor citaţi, pentru care, după cum consideră Hans-Hermann Hoppe, „statul este un monopol teritorial al coerciţiei – o agenţie ce se poate angaja în încălcarea neîntreruptă, instituţionalizată a drepturilor de proprietate şi în exploatarea – sub forma

[172] *Ibidem*, p. 359
[173] Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 560-660
[174] Walter Block, *op. cit.*; Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*, şi *idem*, *Review of „Man, Economy, and Liberty"*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 4, 1990
[175] Murray Rothbard, *op. cit.*, p. 560-660

exproprierii, impozitării şi reglementării – proprietarilor legitimi"[176], în timp ce piaţa liberă este ansamblul schimburilor voluntare între proprietari legitimi.

Analiza pe care o întreprindem asupra problematicii monopolului se va derula în cadrul rothbardian. Vom evidenţia inconsecvenţele definiţiei preţului de monopol la Ludwig von Mises, precum şi criteriul eronat al bunăstării la care el, indirect, şi teoria neoclasică în mod explicit, fac apel pentru a demonstra că monopolul aduce o scădere a bunăstării consumatorilor. Vom arăta de asemenea că, pentru a ajunge la o diferenţiere între preţul de monopol şi preţul pieţei libere, Ludwig von Mises schimbă contextul realist al discuţiei cu construcţia imaginară a echilibrului. Teoria kirzneriană a monopolului va fi şi ea supusă unei evaluări critice. Vom urmări, de asemenea, critica avansată de David Friedman la adresa teoriei neoclasice a monopolului.

Vom începe cu criteriul bunăstării folosit în teoria neoclasică a monopolului, întrucât acesta invalidează susţinerea principală privitoare la reducerea bunăstării consumatorilor. Afirmaţia conform căreia consumatorii sunt afectaţi negativ de restrângerea monopolistă a producţiei se bazează pe comparaţii interpersonale de utilitate[177]. Economistul care ar trebui să practice o analiză neutră faţă de valori (*value-free*) emite, astfel, judecăţi de valoare. Clarificarea acestei probleme este extrem de importantă, din moment ce pe această analiză se sprijină, în esenţă, afirmaţiile privitoare la bunăstare din teoria neoclasică a monopolului şi decizia de a recurge la o intervenţie a statului pentru preîntâmpinarea sau înlăturarea, pe calea legislaţiei antimonopol, a acestei situaţii percepute ca fiind suboptimală.

Unde intervin însă comparaţiile interpersonale de utilitate? Restrângerea comparativă a producţiei bunului monopolizat înseamnă o cantitate mai scăzută de factori complementari utilizaţi în acest sector. Factorii respectivi vor deveni disponibili pentru alocare în utilizările lor alternative, presupunând că ei nu sunt total specifici. Diminuarea cantităţii unui bun va conduce astfel la sporirea comparativă a cantităţii produse dintr-un alt bun. Dacă în sectorul bunului monopolizat consumatorii vor suferi o diminuare

[176] Hans-Hermann Hoppe, *The Political Economy of Monarchy and Democracy, and the Idea of a Natural Order*, p. 94

[177] Ne bazăm, în cele ce urmează, pe studiul Dianei Costea, *A Critique of Mises's Theory of Monopoly Prices*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 6, nr. 3, 2003

relativă a bunăstării, deoarece vor cumpăra mai puțin şi la prețuri mai ridicate, în sectorul cu producție sporită lucrurile stau invers. Aici bunăstarea consumatorilor este mai ridicată decât ar fi fost în absența creşterii producției. Avem, prin urmare, două grupuri de consumatori: unii care pierd şi alții care câştigă de pe urma restricționării monopoliste a producției. Putem oare să conchidem că, pe ansamblu, satisfacția consumatorilor (care consumatori?) s-a diminuat? Evident că nu, întrucât lipsa unei unități de măsurare a utilității pur subiective, care ar face posibilă agregarea utilităților diferiților indivizi, ne împiedică să emitem o asemenea concluzie[178].

Ludwig von Mises sprijină această interpretare, însă susține că, din punctul de vedere al consumatorilor, bunurile produse cu factorii de producție deveniți disponibili sunt mai puțin importante decât cele a căror ofertă a fost redusă. Astfel, el scrie: „Capitalul şi munca, eliberate de restrângerea producției, trebuie să găsească întrebuințare în alte producții. Căci, pe termen lung, în economia liberă nu există nici capital neîntrebuințat, nici muncă neîntrebuințată. Astfel, față de producția mai mică a bunurilor monopolizate, trebuie să punem producția mărită a altor bunuri. Dar acestea, desigur, sunt bunuri mai puțin importante, care nu ar fi fost produse şi consumate dacă ar fi putut fi satisfăcute cererile mai arzătoare pentru o cantitate mai mare din marfa monopolizată. Diferența dintre valoarea acestor bunuri şi valoarea mai mare din marfa monopolizată neprodusă reprezintă pierderea de bunăstare pe care monopolul a impus-o economiei naționale. Aici profitul particular şi productivitatea socială sunt în dezacord”[179].

Încercarea lui Ludwig von Mises de a deduce o astfel de concluzie bazându-se pe teoria valorii este sortită eşecului. Fie valoarea mai mare a bunurilor monopolizate care nu s-au produs este de factură subiectivă, şi în acest caz se recurge implicit la comparații interpersonale de utilitate, fie ea este o valoare monetară, respectiv veniturile încasate din vânzarea bunurilor.

În acest din urmă caz, se pune întrebarea: cum putem afirma că restrângerea monopolistă a producției, soldată cu încasarea unei sume mai ridicate de la cumpărători,

---

[178] Pentru o discuție cu privire la imposibilitatea „descoperirii, comparării şi măsurării” câştigurilor şi pierderilor rezultate, *vezi* Dominick T. Armentano, *Antitrust and Monopoly. Anatomy of a Policy Failure*, Holmes & Meier, N.Y., 1990, p. 28-29.
[179] Ludwig von Mises, *Socialism,* Liberty Classics, Indianapolis, 1981, p. 348

indică o satisfacere mai redusă a acestora, din moment ce acelaşi criteriu este de obicei utilizat pentru a indica mai degrabă situaţia inversă? Să explicăm: factorii de producţie sunt utilizaţi în acele combinaţii şi sectoare în care contribuţia lor la obţinerea veniturilor este mai ridicată, adică acolo unde produsul lor valoric marginal actualizat este cel mai mare[180]. De asemenea, selectarea proceselor productive se face conform aceluiaşi criteriu, al obţinerii unor venituri cât mai ridicate, *ceteris paribus*[181], ceea ce, se susţine, permite implicit selectarea proceselor productive ce vor răspunde celor mai urgente preferinţe ale consumatorilor. În acest sens, Ludwig von Mises afirmă: „Capitalul oricărui antreprenor este limitat; el îl utilizează pentru acele proiecte care, anticipează el, vor răspunde celor mai imperative cereri ale publicului, aducînd profiturile cele mai ridicate"[182]. Acest tip de alocare a resurselor pe baza calculului economic ce caracterizează economia de piaţă este apreciat ca un factor esenţial în susţinerea şi modificarea raţională a structurii productive. Nu avem, prin urmare, nici un motiv pentru a abdica de la aplicarea acestui tip de alocare a resurselor, în momentul în care resursa monopolizată este în discuţie. Raţionamentul logic ne conduce la ideea că, dimpotrivă, restrângerea relativă a producţiei bunului în cauză a permis o şi mai eficientă alocare a factorilor rari de producţie[183]. O opinie asemănătoare întâlnim la Donald Boudreaux şi Randall Holcombe: „Resursele sunt

---

[180] Cu privire la formarea preţurilor factorilor de producţie, *vezi* Murray N. Rothbard, *op. cit.*

[181] *Vezi*, de exemplu, Ludwig von Mises, *Human Action,* p. 337. Am putea spune că acest tip de alocare a factorilor de producţie este unul „natural", în conformitate cu intenţia indivizilor de a obţine, *ceteris paribus*, cele mai mari foloase posibile de pe urma mijloacelor pe care le utilizează. Interpretarea acestei modalităţi de investire a factorilor de producţie pendulează între „există" şi „este preferabil", între descrierea a ceea ce este şi un ideal de bunăstare. În timp ce prima interpretare este fără probleme acceptată, în contextul mai larg al libertăţii de acţiune, cea de-a doua se dovedeşte a fi mai puţin categorică, întrucât ea face apel la judecăţi de ordin istoric şi la ipoteze mai puţin constrângătoare. Putem asemăna această discuţie cu cea despre „suveranitatea consumatorului", unde se disting aceleaşi două viziuni diferite de abordare. Pentru o critică a „suveranităţii consumatorului", *vezi* Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 560-564.

[182] Ludwig von Mises, *Profituri şi pierderi. Natura economică a profiturilor şi a pierderilor*, p. 113

[183] Murray N. Rothbard consideră că, prin restricţionarea producţiei, noua structură a producţiei „este *mai* dreaptă, de vreme ce noua alocare a factorilor de producţie va fi mai profitabilă şi, prin urmare, mai *productivă valoric*, pentru consumatori. Într-o accepţiune valorică, aşadar, producţia totală este *expandată*, nu micşorată". Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 568. El derivă nepermis dintr-un argument economic un argument de ordin etic.

alocate în mod eficient în modelul competitiv, întrucât antreprenorii, motivaţi de profiturile economice, le-au direcţionat către utilizările cele mai înalt valorizate"[184]. Iar Armen Alchian[185], de pildă, utilizează criteriul monetar al urmăririi profitului ca indiciu al integrării normale a monopolistului, în accepţiunea de unic vânzător, pe piaţă. El remarcă faptul că, asemenea unei firme ce activează într-un cadru îngust concurenţial, şi monopolistul urmăreşte maximizarea în termeni monetari, sau, mai larg, în termeni de utilitate, dacă renunţăm la condiţia *ceteris paribus* privind aspectele nonmonetare, a profitului/avuţiei sale. Pascal Salin recunoaşte şi el faptul că asumpţia de urmărire a venitului/profitului maxim (monetar) de către producător, respectiv de către angajaţii acestuia este, în realitate, amendată de scopuri nonmonetare (prestigiu, influenţă, curiozitate), care intră în analiza noastră în condiţia *ceteris paribus*, cu care poate chiar intra în conflict[186].

Astfel, dacă „valoarea" din citatul menţionat al lui Ludwig von Mises semnifică veniturile monetare obţinute de către producător, afirmaţia acestuia cu privire la valorizarea superioară a bunurilor monopolizate care nu au fost produse este contrazisă de însăşi condiţia de inelasticitate a cererii. Aceasta înseamnă că, prin restricţionarea producţiei, monopolistul a alocat factorii în modul cel mai profitabil cu putinţă, *ceteris paribus*. Factorii complementari de producţie care ar fi fost utilizaţi în vederea creşterii producţiei bunului monopolizat sunt alocaţi altor activităţi, mai rentabile. Deducem că, dacă monopolistul ar fi putut obţine venituri mai ridicate din producţia bunului monopolizat, ar fi făcut deja acest lucru[187]. Monopolistul nu îşi permite să cumpere factorii complementari de producţie, date fiind resursele de care dispune şi propria sa anticipare, ceea ce înseamnă că alţi antreprenori care anticipează o contribuţie valorică mai mare a factorilor de producţie respectivi în procesele lor de producţie vor licita mai

[184] Donald Boudreaux and Randall Holcombe, *The Coasian and Knightian Theories of the Firm*, în *Managerial and Decision Economics*, vol. 10, June, 1989, p. 147
[185] Armen Alchian, *Competition, Monopoly, and the Pursuit of Money*
[186] Pascal Salin, *The Firm in a Free Society*, în *Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, nr. 3, (Summer 2002), p. 12
[187] Este poate necesar să accentuăm ideea că întreaga discuţie are loc în planul *ex ante* al acţiunii. Posibilitatea ca *ex post* monopolistul să descopere o utilizare a resurselor sale care ar fi fost mai profitabilă nu modifică argumentul.

mult pentru aceştia şi îi vor obține[188]. Am descris aici nimic mai mult decât modalitatea prin care se formează prețurile factorilor de producție pe piață şi ei sunt alocați, ceea ce, în nici un caz, nu echivalează cu un „eşec al pieței".

Dacă „valoarea" reprezintă satisfacția obținută din consumul bunurilor produse, respectiv a celor monopolizate, suntem într-un caz clar de comparare şi de agregare a valorizărilor subiective ale diferiților consumatori. Suplimentar obişnuitelor critici adresate acestor interpretări nonştiințifice, am putea să întrebăm: de ce să fie luați în considerare doar anumiți consumatori prezenți? De ce să nu îi implicăm în aceste calcule şi pe consumatorii viitori potențiali, căci restrângerea prezentă a producției semnifică o mai mare cantitate de factori ce pot fi utilizați în viitor pentru producerea de bunuri[189].

Dacă până în acest moment am acceptat criteriul veniturilor monetare ca mijloc de diferențiere între liniile productive ce satisfac mai bine consumatorii, este momentul să punem sub semnul întrebării însuşi criteriul bunăstării. Ideea că veniturile mai mari obținute într-un sector dovedesc o mai bună satisfacere a dorințelor consumatorilor ridică probleme, întrucât această afirmație nu este adevărată nici măcar la nivelul individului şi cu atât mai puțin la nivel de societate, unde agregarea presupune dificultăți insurmontabile. Vom pleca de la nivelul consumatorului individual, pentru a ajunge apoi la considerații cu privire la pieţele diverselor bunuri.

Să începem prin a susține că prețul – cantitatea de bani ce se cedează în vederea achiziționării unui bun – nu măsoară valoarea bunului cumpărat, ceea ce echivalează cu a spune, în total acord cu Ludwig von Mises, că banii nu îndeplinesc funcția de etalon al valorii, în pofida a ceea ce se afirmă în mod curent în literatura economică dominantă. În acest sens, Ludwig von Mises scrie: „Fundamentul teoriei economice moderne este recunoaşterea faptului că tocmai disparitatea dintre valorile atribuite obiectelor tranzacționate este cea care determină tranzacționarea lor. Oamenii vând şi cumpără numai pentru că apreciază lucrurile la care renunță mai puțin decât cele pe care le primesc. Astfel, noțiunea de măsurare a valorii este sterilă. Un act de schimb nu este nici

[188] *Vezi*, de exemplu, descrierea procesului real (fără întrebuințarea conceptului de echilibru) de formare a salariilor, în Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 591

[189] Argument adus de Murray N. Rothbard, în *Man, Economy, and State,* p. 910 şi, ulterior, de Walter Block în *Austrian Monopoly Theory – A Critique*.

precedat, nici acompaniat de vreun proces care să se poată numi de măsurare a valorii. Un individ poate atribui aceeaşi valoare la două lucruri; însă în cazul acesta nu se va produce nici un schimb. Dar dacă există o diversitate în procesul evaluării, tot ce se poate spune despre ea este că un anumit *a* este evaluat mai presus, adică este preferat unui anumit *b*. Valorile şi evaluările sunt cantităţi intensive, şi nu extensive. Ele nu sunt susceptibile de a fi sesizate mental prin aplicarea de numere cardinale"[190].

Tot ceea ce se poate deduce din schimbul voluntar este conceptul de inegalitate a preferinţelor indivizilor: bunul cedat este întotdeauna, cel puţin *ex ante*, situat pe o poziţie inferioară celui cumpărat pe scara de valori a individului implicat în schimb[191]. De pildă, cumpărarea unui bun cu 1 milion de lei reflectă tocmai faptul că acesta este preferat oricărei utilizări alternative a milionului respectiv. Suma de 1 milion nu măsoară satisfacţia anticipată ataşată consumării bunului în cauză. După cum accentuează exponenţii Şcolii Austriece, preţurile nu reprezintă altceva decât rate de schimb între bunurile schimbate, cantitatea din bunul cedat, într-o economie monetară, banii, pentru achiziţionarea unei anumite cantităţi din bunul cerut.

---

[190] Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 205. Privitor la echilibrul consumatorului, economiştii austrieci sunt în total dezacord cu formula neoclasică: $UM_1/P_1 = UM_2/P_2$, unde UM este utilitatea marginală a bunului, iar P este preţul corespunzător. În primul rând, ei punctează irelevanţa conceptului de indiferenţă în explicarea acţiunii umane (am putea spune că indiferenţa, chiar dacă ar exista în calitate de concept praxeologic, nu ar putea fi demonstrată în acţiune, nu ar fi operaţională). Astfel, fiecare alegere demonstrează o inegalitate fundamentală între rangurile pe scările de valori ale celor două bunuri schimbate. Formula de mai sus neglijează, de asemenea, caracterul pur ordinal al preferinţelor, caz în care împărţirea unor poziţii prin numere cardinale este pur şi simplu lipsită de sens. Pentru o critică mai largă a interpretării neoclasice, *vezi* Jörg Guido Hülsmann, *Economic Science and Neoclassicism* şi Walter Block, *Austrian Theorizing: Recalling the Foundations*. Tot Jörg Guido Hülsmann, în *A Realist Approach to Equilibrium Analysis*, p. 9: „Cu toate că noţiunea de indiferenţă ocupă un loc important în analiza *mainstream* contemporană a valorii şi alegerii, ea nu este un substitut pentru alegere. Principalul obiectiv urmărit prin accentuarea indiferenţei este acela de a oferi un suport pentru un tratament cantitativ al valorii". Elementul distinctiv este că economiştii austrieci accentuează faptul că, acţionând, individul preferă un curs al acţiunii şi renunţă la toate celelalte alternative, în vreme ce teoria economică prevalentă desemnează prin indiferenţă un fenomen psihologic.

[191] *Vezi*, de exemplu, Murray N. Rothbard, *What Has Government Done To Our Money?*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1990, p. 15-16

Mai există încă un argument, în plus față de cel al inegalității valorii, care pledează împotriva ideii de măsurare prin bani a utilității (valorii subiective): nu există în nici un caz un proces anterior acțiunii prin care indivizii „imprimă" o „valoare" poziților pe care se găsesc pe scara de valori bunurile deținute şi cele dorite, sau cel puțin nu acesta este aspectul de care economia să fie interesată sau care să aibă vreo importanță pentru teoria valorii şi legile economice[192]. Moneda reprezintă un bun economic, iar prezența sa într-un schimb, într-o anumită cantitate, nu „măsoară" nimic şi nici nu ar putea să facă acest lucru, din moment ce poziția pe care ea se află pe scara de valori a individului este în mod necesar diferită de poziția pe care se găseşte bunul dorit de acesta. Totodată, nu avem nici măcar garanția că cele două poziții sunt succesive.

Prețurile „prezente" se formează în diferite momente ale trecutului imediat, iar scările de preferințe ale indivizilor se pot modifica de la un moment la altul. Această posibilitate, precum şi procesul de formare a prețurilor pe piață ne împiedică să deducem, în cazul în care pentru un bun am cheltuit 1 milion de lei, iar pe un altul 700.000 de lei, concluzia că primul bun este mai apreciat decât cel de-al doilea. Aşadar, nici măcar la nivelul individului o sumă mai mare de bani cedată pentru cumpărarea unui bun nu indică poziția superioară atribuită acestui bun comparativ cu un alt bun pentru care s-a cheltuit o sumă mai scăzută de bani. Acest lucru se explică foarte simplu: să presupunem că individul în cauză este dispus să plătească pentru primul bun 1,2 milioane de lei, iar pentru al doilea bun 1,5 milioane de lei, considerând că cele două bunuri şi sumele respective de bani sunt gradate pe aceeaşi scară de valori. Condițiile pieței (preferințele celorlalți cumpărători şi cantitatea oferită în lumina anticipării proprii) sunt de aşa natură, încât el cumpără bunurile la prețurile menționate anterior. În cazul modificării scării de valori, este imposibil să stabilim care bun este mai apreciat, deoarece nu avem o unitate de măsurare a satisfacției derivate din consumul bunurilor care să fie invariabilă în timp

[192] Ideea care, de altfel, este parte integrantă a teoriei economiştilor austrieci, o întâlnim la Lawrence H. White, *Is There an Economics of Interpersonal Comparisons?*, în *Advances in Austrian Economics*, II(A), Peter J. Boettke and Mario J. Rizzo, eds., Jai Press Inc., London, 1995.

şi spaţiu[193]. La nivelul individului, sumele de bani cheltuite pentru cumpărarea unor bunuri nu pot fi utilizate, prin urmare, ca un indicator al bunăstării.

La nivelul pieţei unui bun, informaţiile privitoare la bunăstarea obţinută de diferiţi indivizi din consumarea bunului respectiv sunt încă şi mai ambigue decât cele deduse la nivelul individual. În cazul cumpărătorului individual, putem vorbi de o scară de valori demonstrată în acţiune. Cu siguranţă acest lucru nu este adevărat la nivelul pieţei unui bun: scara de preferinţe este strâns legată de unitatea decidentă, actantă – individul. Chiar dacă am grada, după un anumit criteriu, bunurile cumpărate de indivizi pe piaţă, această „scară" ar fi rezultatul alegerilor întreprinse de ei în diferite momente, şi în nici un caz nu ar reprezenta preferinţa demonstrată a unei entităţi supraindividuale. O altă problemă ar fi reprezentată de criteriul utilizat pentru gradarea bunurilor dorite de către comunitate: după cantitatea schimbată, numărul de persoane ce au cumpărat bunul sau veniturile nete? Acest efort ar fi inutil, din moment ce este dependent de manifestările individuale ale preferinţelor.

Putem afirma că criteriul bunăstării, al atingerii celor mai mari venituri monetare ca semn al satisfacerii consumatorilor, prezent frecvent atât la Ludwig von Mises, cât şi la Murray N. Rothbard, are cel mult o relevanţă istorică, din moment ce relevanţa

[193] Chiar dacă psihologia ar găsi o astfel de unitate de măsurare a satisfacţiei, analiza economică nu este afectată. Aceasta pentru că aceeaşi cantitate dintr-un bun nu produce întotdeauna aceeaşi „cantitate" de satisfacţie sau cel puţin una identificabilă *ex ante*. Ar trebui, eventual, să aşteptăm momentul consumului (*ex post*) pentru a „măsura" satisfacţia derivată. Aceasta ne lipseşte însă de criterii *ex ante* pe baza cărora să acţionăm. Susţinerea ideii că acţiunea ar fi direcţionată de cantitatea de utilitate încorporată în bunul respectiv ar echivala cu obiectivizarea valorii şi cu imposibilitatea explicării alegerilor diferite ale indivizilor. Faptul că în prezent am preferat bunul A lui B, datorită „cantităţii" mai mari de utilitate conţinută de A, ar însemna că întotdeauna aleg pe A şi renunţ la B. Am rămâne blocaţi într-un singur tip de „alegere" determinată de cantitatea de utilitate. Mai mult, cine ar asigura producerea bunului celui mai dorit de către indivizi, adică cine ar fi dispus să renunţe la el pentru un alt bun (o sumă de bani) pe care îl valorizează mai puţin? În plus, comparaţia contrafactuală, între alternativa aleasă şi cea mai bună opţiune la care individul a renunţat, nu ar mai avea aceeaşi semnificaţie în acest univers al măsurabilităţii *ex post* a părţii vizibile a acţiunii. Găsirea unui etalon invariabil în timp şi spaţiu, de măsurare a utilităţii şi cu ajutorul căruia să agregăm utilităţile unor persoane diferite nu oferă, în sine, justificarea acestei agregări. Se ridică o serie de întrebări: de ce este agregarea importantă, utilităţile căror persoane să fie agregate, poate fi justificată etic o măsură agresivă din partea statului, chiar dacă aceasta conduce prezumtiv la sporirea utilităţii sociale?

praxeologică nu poate fi demonstrată. Această interpretare ar constitui o explicație pentru folosirea extrem de largă în literatura economică austriacă, din care oferim un exemplu la Murray N. Rothbard: „*Piața* dispune *într-adevăr* de un standard rațional [de alocare a factorilor de producție – n. ns.]: cele mai ridicate venituri monetare şi cele mai mari profituri, căci acestea pot fi atinse doar prin servirea maxim posibilă a dorințelor consumatorilor”[194]. Că nu ne putem baza pe veniturile monetare pentru a deriva judecăți cu privire la bunăstare este încă şi mai evident în cazul cererii inelastice, unde, după cum am precizat deja, restrângerea producției este însoțită de creşterea veniturilor obținute.

Să recapitulăm concluziile la care am ajuns: nu putem utiliza nici la nivelul individului, şi cu atât mai puțin la nivelul pieței bunurilor, prețurile, respectiv veniturile monetare drept criterii de bunăstare, întrucât banii nu reprezintă un etalon al valorii bunurilor. Iar pentru formarea prețurilor bunurilor, importantă este gradarea preferințelor pe scările de valori individuale, ataşarea unei aşa-zise „valori” diverselor poziții pe aceste scări de valori prezintă o influență psihologizantă lipsită de interes pentru economie. În plus, chiar dacă cineva ar identifica acele criterii operaționale pe baza cărora să afirmăm că prețul de monopol diminuează comparativ bunăstarea consumatorilor, intervenția statului tot nu s-ar putea justifica. Iar la nivelul societății, bunăstarea este promovată doar prin schimburi voluntare.

Israel M. Kirzner identifică prezența pe piața liberă a unei alte probleme asociate monopolului. Spre deosebire de Ludwig von Mises, el plasează problema monopolului la nivelul proprietății, dar recurge la acelaşi criteriu, al bunăstării. În teoria kirzneriană, acolo unde monopolul *pe o piață liberă* este asociat proprietății exclusive asupra unor resurse/factori de producție, monopolistul recurge la restrângerea comparativă a producției şi/sau a cantității oferite pe piață, încasând o rentă de monopol, care persistă ca urmare a absenței competitorilor direcți, a căror ofertă suplimentară ar fi condus la scăderea câştigurilor. În acest caz particular, interesele monopolistului, susține Israel M. Kirzner, diferă de cele ale consumatorilor, şi tocmai această divergență, cu alte cuvinte, neîmplinirea dorințelor consumatorilor, constituie principala problemă a monopolului. Fără a explica de unde deduce acest lucru, Israel M. Kirzner presupune că oferta

[194] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 657

suplimentară restricționată de proprietarul resursei este valorizată de către consumatori mai mult decât alte bunuri, prin urmare, o producție mai mare ar fi fost justificată din punct de vedere economic[195]. Pe cale de consecință, şi factorii de producție complementari nemonopolizați îşi vor găsi utilizări alternative mai puțin productive, după cum susținea şi Ludwig von Mises, în analiza la care ne-am referit.

Israel M. Kirzner scrie: „Nu se orientează suficient de multe resurse naționale, în general vorbind, către producerea produsului monopolizat, deşi consumatorii valorizează, marginal, mai mult acest produs decât pe altele. Abordarea teoriei monopolului propusă aici atribuie efectele sale dăunătoare, acolo unde este cazul, incitativelor pe care proprietatea monopolistă le declanşează de a nu utiliza resursele rare în acea măsură pe deplin compatibilă cu structura dorințelor consumatorilor de pe piață"[196]. Acceptând existența unui monopol asupra unei resurse pe piața liberă, Israel M. Kirzner descrie chiar un proces concurențial, al cărui rezultat este achiziționarea pe cale legitimă, pe piață, a controlului, a dreptului de proprietate, asupra resursei. Efectele acestui monopol, în maniera în care le prezintă el, se încadrează în acea obiecție generală adresată teoriei neoclasice, şi anume, agregarea socială a avantajelor şi dezavantajelor. Israel M. Kirzner susține că „Dezavantajele sociale ce pot rezulta din poziția de monopol pot fi atribuite puterii unice a monopolistului; în acelaşi timp, ele pot fi imputate competiției în urma căreia monopolistul şi-a câştigat puterea (acestor dezavantaje trebuie să le opunem *beneficiile* sociale care sunt imputate activității antreprenoriale implicate în competiție)"[197]. În realitate, nu libertatea de acțiune pe piață – competiția dintre producători, în care viitorul monopolist îşi dovedeşte abilitățile antreprenoriale – este „vinovată" de succesul acestuia, ci tocmai anticiparea antreprenorială (*alertness*) mai abilă decât a celorlalți ofertanți, pe care o subliniază Israel M. Kirzner în toate lucrările sale. În plus, incriminarea unor condiții particulare sub care se manifestă la un moment dat proprietatea privată legitimă, în cazul de față, proprietate unică asupra unor resurse, la care s-a ajuns pe calea legitimă a schimburilor voluntare, dovedeşte faptul că el nu aderă

[195] Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, p. 111
[196] *Ibidem*
[197] *Ibidem*, p. 132

neechivoc la o etică a proprietății private, ci doar utilitarist, în măsura în care această proprietate serveşte unei bunăstări sociale, pe care Israel M. Kirzner însuşi o defineşte.

Dacă procesul pieței este întotdeauna competitiv atâta timp cât există libertatea de a cumpăra şi de a vinde[198], rezultă că şi monopolistul ar putea, în principiu, să se angajeze în schimburi pe piață cu resursa monopolizată[199], astfel că deținerea în regim de monopol a unei resurse nu ar semnifica, în mod necesar, reducerea competiției. Din acest punct de vedere, refuzul unui proprietar de a accepta suma de bani oferită de cumpărătorul interesat ar semnifica o diminuare a competiției şi un comportament monopolist de negare a suveranității consumatorului, ceea ce ar conduce la o incriminare generală a oricărui refuz de a tranzacționa.

Vânzătorul unic al unui produs este supus presiunii concurențiale catalactice pe care o exercită toți ceilalți ofertanți de bunuri şi servicii pe piață, dar şi presiunii concurențiale a unor concurenți potențiali, care ar putea să fie atraşi în acel domeniu de activitate de prețurile şi rata rentabilității ridicate. Astfel că o limită superioară a prețului pe care intenționează să-l obțină pe piață acest vânzător este determinată de costul de producție al ofertanților noi potențiali[200].

Ludwig von Mises subliniază cadrul general competițional, pentru care el foloseşte termenul de competiție catalactică, ce există pe o piață neobstrucționată, şi includerea naturală a monopolistului: „Ar fi o mare eroare să se deducă din antiteza dintre prețul de monopol şi cel competitiv că prețul de monopol este determinat de absența competiției. Competiția catalactică este întotdeauna prezentă pe piață. Ea nu intervine în mai mică măsură în determinarea prețurilor de monopol decât în determinarea prețurilor competitive. Aspectul curbei cererii care face cu putință apariția prețurilor de monopol şi determină comportamentul monopolistului este determinat de competiția tuturor celorlalte bunuri care rivalizează pentru dolarii cumpărătorului. Cu cât monopolistul ridică mai mult prețul la care este dispus să vândă, cu atât cumpărătorii potențiali îşi direcționează mai mult dolarii către alte bunuri care sunt de vânzare. Pe piață fiecare bun

[198] *Ibidem*, p. 20
[199] *Vezi* Dominick T. Armentano, *A Critique of Neoclassical and Austrian Monopoly Theory*, p. 9
[200] *Vezi* George Reisman, *Capitalism*, p. 410-411

rivalizează cu toate celelalte bunuri"[201]. Ludwig von Mises recunoaşte, aşadar, că situaţia favorabilă restrângerii monopoliste a producţiei în vederea creşterii preţului şi a veniturilor/profitului este, în cele din urmă, rezultatul configuraţiei particulare a pieţei, aflată într-o schimbare permanentă.

3.2.2 *Monopol şi proprietate*

Teoria misesiană a monopolului, care, după cum am precizat, este foarte asemănătoare cu cea neoclasică, se bazează, în principal, pe o anumită reacţie a cumpărătorilor la un preţ mai mare decât cel al pieţei libere. O altă abordare a monopolului este cea promovată de Murray N. Rothbard, pentru care reducerea comparativă a bunăstării indivizilor este rezultatul barierelor de ordin instituţional, adică al măsurilor etatiste de încălcare a drepturilor de proprietate ale lor, ceea ce îi împiedică să urmărească utilizarea cea mai înalt valorizată a resurselor. Elementul distinctiv aici este, deci, încălcarea drepturilor de proprietate ale indivizilor, indiferent de modificarea preţurilor. Astfel, Murray N. Rothbard scrie: „Concurenţii potenţiali sunt dezavantajaţi şi sunt obligaţi să accepte o remunerare mai scăzută în domenii mai puţin profitabile monetar şi mai puţin eficiente. Consumatorii sunt de asemenea prejudiciaţi, întrucât li se interzice achiziţionarea bunurilor de la producătorii concurenţi pe care i-ar fi preferat în mod voluntar. Şi această prejudiciere are loc făcând abstracţie de efectele privilegiului asupra preţurilor"[202].

Murray N. Rothbard îşi fundamentează opţiunea pe propriul criteriu de bunăstare, cel al preferinţei demonstrate într-un cadru de respectare a drepturilor de proprietate. Intrând în schimburi voluntare, mutual avantajoase cel puţin *ex ante,* indivizii demonstrează prin înseşi aceste acţiuni că bunăstarea lor este mai mare decât ar fi fost în absenţa lor, altfel nu s-ar fi implicat în respectivele schimburi. Astfel, persoanele ce

[201] Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 278
[202] Murray N. Rothbard, *Power and Market*, p. 37. *Vezi* şi Faustino Ballve, care corelează prezenţa monopolului cu intervenţia statului: „*Este însă imposibil de identificat măcar un singur exemplu de monopol ce a supravieţuit fără protecţie oficială*". Faustino Ballve, *Essentials of Economics*, D. van Nostrand, Princeton, 1963, p. 54

participă la schimburi voluntare câştigă, şi nimeni altcineva nu pierde în mod demonstrabil[203]. Să observăm că Murray N. Rothbard rămâne în cadrul strict al operaționalității, argumentul său fiind unul juridic, în sensul că îmbunătățirea situației, cel puțin pentru unii cetățeni, la care s-a ajuns în urma strict a schimburilor voluntare nu mai poate fi realizată prin mijloace exterioare juridice, de retaliere, de constrângere juridică legitimă. Eventualele, şi foarte posibilele, insatisfacții de ordin psihologic, sufletesc etc. rămân probleme de ordin personal, care nu mai pot fi rezolvate, date fiind preferințele indivizilor pe piață, prin apel la schimburi interpersonale la nivel social.

Ludwig von Mises ar fi ajuns, în cele din urmă, probabil, la aceeaşi concluzie ca Murray N. Rothbard, în privința teoriei monopolului, dacă ar fi urmărit implicațiile logice ale propriei afirmații, prezente chiar în capitolul ce tratează problema prețurilor de monopol: „Antreprenorul este – în calitatea sa de antreprenor – supus întotdeauna întregii supremații a consumatorilor. Lucrurile se prezintă diferit în ce-i priveşte pe proprietarii bunurilor şi factorilor de producție tranzacționabili şi, bineînțeles, în ce-i priveşte pe antreprenori în calitatea lor de proprietari ai unor asemenea bunuri şi factori. În anumite condiții, aceştia pot câştiga mai mult prin reducerea ofertei şi vânzarea la un preț unitar mai ridicat. Prețurile astfel determinate – prețurile de monopol – reprezintă o încălcare a supremației consumatorilor şi a democrației pieței"[204]. Astfel, Ludwig von Mises acceptă implicit argumentul rothbardian, conform căruia proprietarul factorului de producție este liber să decidă cantitatea din acesta cu care participă la activitatea economică la un anumit moment şi, implicit, că nu este vorba despre supremația consumatorului, ci a individului/persoanei, în limbaj rothbardian, care decide cu ce şi în ce grad doreşte să participe cu factorii de producție pe care îi deține la procesul pieței cu specializare şi cu schimburi interpersonale. Astfel Murray N. Rothbard afirmă că „Individual este suveran asupra propriei persoane şi propriilor acțiuni şi asupra proprietății sale"[205]. Aplicând producătorului (implicit vânzătorului unic al unui bun sau serviciu) acest concept, el susține libertatea neîngrădită pe piața liberă de care acesta se bucură: „Producătorul, şi numai el, decide dacă va păstra sau nu neutilizată proprietatea sa (ce include propria

[203] Murray N. Rothbard, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*
[204] Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 355
[205] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 560

persoană) ori o va vinde pe piață pe bani, rezultatele producției sale ajungând, aşadar, la consumatori în schimbul banilor. Această decizie privitoare la cât să aloce pe piață şi la cât să rețină este decizia producătorului individual şi doar a lui"[206].

Elementul-lipsă în contextul misesian al teoriei prețului de monopol este urmărirea ideii că antreprenorul este înzestrat şi cu factori de producție, pentru a se putea manifesta pe piață. Această omisiune este cu atât mai puțin explicabilă, cu cât teoria antreprenorului la Ludwig von Mises pune accent pe deținerea de factori de producție de către acesta[207]. Dacă ar fi aplicat propria teorie, concluzia sa în privința deciziei de utilizare a factorilor monopolizați ar fi fost asemănătoare cu cea a lui Murray N. Rothbard.

3.2.3 *Prețurile de monopol şi anticiparea antreprenorială*

O a treia condiție, o condiție specială, pentru apariția prețului de monopol este reprezentată, în viziunea lui Ludwig von Mises, de „capacitatea monopolistului de a descoperi astfel de prețuri"[208], condiție care poate fi interpretată ca un obstacol suplimentar în calea apariției pe piață a unei astfel de categorii de prețuri, ceea ce ar reduce relevanța lor pe piață. Astfel, el scrie: „Monopolistul nu ştie dinainte în ce fel vor reacționa consumatorii la o creştere a prețurilor. El trebuie să recurgă la tatonări pentru a încerca să afle dacă bunul monopolizat se poate vinde în avantajul său la un preț care depăşeşte prețul competitiv şi, dacă aşa stau lucrurile, care dintre diversele prețuri de

[206] *Ibidem*, p. 562

[207] În ultimii ani, diferențele dintre viziunile cu privire la antreprenoriat ale lui Ludwig von Mises, Murray N. Rothbard, pe de o parte, şi Israel M. Kirzner, pe de altă parte, precum şi legăturile lor cu alte părți ale teoriei economice (calculul economic, funcționarea pieței, problema echilibrului) au fost mai bine precizate şi clarificate. *Vezi* Jörg Guido Hülsmann, *Knowledge, Judgment, and the Use of Property*. Israel M. Kirzner, *Mises and his understanding of the capitalist system*, p. 174 susține că „Pentru Mises, monopolul este identificat la *nivelul proprietății asupra resursei* – şi nu la nivelul deciziilor luate de producător (poate cel mult ca o consecință a acestora) precum în teoria neoclasică". Să menționăm aici doar că proprietatea nu are nici o consistență dacă nu este însoțită de posibilitatea luării deciziei.

[208] Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 359

monopol este prețul optim de monopol, sau care sunt prețurile optime de monopol. În practică, aceasta este mult mai dificil decât presupune economistul atunci când, desenând curbele cererii, îi atribuie monopolistului o clarviziune desăvârşită"[209]. Problema pe care dorim să o precizăm aici se referă la modalitatea în care metoda tatonărilor, care în mod necesar se derulează în timp, poate fi aplicată în acest caz şi în ce măsură ar putea să ofere monopolistului o informație valoroasă. Pentru a avea vreo importanță, ar trebui să presupunem că factorii determinanți pentru formarea prețurilor, şi anume cantitatea oferită şi preferințele (scările de valori) cumpărătorilor, rămân nemodificați. Dar nu există nici un motiv constrângător pentru ca aceasta să se întâmple în realitate, din contră, este mai plauzibil ca preferințele să se modifice în timp. Cu toate acestea, presupoziția menționată este necesară în contextul în care dorim să facem o comparație relevantă între două prețuri.

O simplă privire asupra prețurilor trecute nu este suficientă pentru a decide că noul preț este mai ridicat pentru că s-a reuşit atingerea unui preț de monopol sau preferințele consumatorilor s-au modificat. În absența unei corelații praxeologice între prețuri, ca cea existentă între prețurile factorilor de producție şi prețurile bunurilor la a căror producție aceştia au fost utilizați, nu putem spune categoric că, de pildă, o sporire a prețului unui bun este însoțită în mod necesar de o diminuare a bunăstării consumatorilor. Prețul mai mare al unui bun s-ar putea foarte bine datora unei dorințe mai intense pentru acest bun. Însuşi Ludwig von Mises ne atrage atenția că în spatele prețurilor se află circumstanțe istorice diferite: „Există unități monetare şi există unități fizice măsurabile de diferite bunuri economice şi de multe – dar nu orice – servicii care se cumpără şi se vând. Însă raporturile de schimb de care trebuie să ne ocupăm fluctuează în permanență. Nu există nimic constant şi invariabil în ele. Ele sfidează orice tentativă de a le măsura. Ele nu sunt fapte în sensul în care este întrebuințat termenul acesta de către fizician, atunci când se referă la cantitatea unei bucăți de cupru, ci sunt evenimente istorice, care exprimă ceea ce s-a întâmplat cândva, la un moment dat şi în anumite împrejurări. Acelaşi raport numeric de schimb poate să apară din nou, dar nu este nicidecum sigur dacă el se va repeta într-adevăr şi, dacă se va repeta, rămâne întrebarea dacă acest rezultat identic este consecința prezervării aceloraşi circumstanțe sau a unei întoarceri la ele, mai

[209] *Ibidem*

degrabă decât produsul unei interacțiuni dintr-o constelație foarte diferită de factori care determină prețurile. Numerele întrebuințate în procesul calculului economic, de către omul care acționează, nu se referă la cantități măsurate, ci la raporturi de schimb, a căror realizare este anticipată – pe baza înțelegerii interpretative – pe pieţele viitoare, către care este îndreptată întreaga acțiune şi care sunt singurele care contează pentru omul care acționează"[210].

Chiar dacă monopolistul a reuşit să obțină în trecut prețuri mai mari prin restricționarea ofertei, de aici nu rezultă că în prezent condițiile sunt aceleaşi şi, în consecință, o reducere suplimentară a ofertei va conduce, o dată în plus, la sporirea veniturilor. El va trebui să anticipeze preferințele viitoare ale consumatorilor şi prețul pe care aceştia sunt gata să-l achite pentru bun, de fiecare dată când oferă pe piață un bun. Întrucât nu există legi economice care să exprime o legătură cauzală strictă între modificarea prețurilor şi modificarea veniturilor, şi nici nu ar putea exista astfel de legi, aprecierea condițiilor viitoare de pe piață depinde exclusiv de capacitatea antreprenorială de estimare.

Dacă citim cu atenție definiția prețului de monopol propusă de Ludwig von Mises, observăm că se urmăreşte stabilirea unei comparații contrafactuale între prețul concurențial şi prețul de monopol[211]. Aşadar, comparația relevantă este între prețul stabilit pe piață şi raportul de schimb ce ar fi existat dacă cererea ori oferta ar fi fost diferite. În cazul în care prețul superior s-ar datora reducerii cantității oferite, ce relevanță ar mai avea oare informațiile istorice rezultate din metoda tatonărilor practicată, de altfel, de către orice producător? Ele exprimă doar raporturi de schimb trecute, deschise interpretării istorice, dar fără a furniza o informație categorică cu privire la prețurile viitoare şi cu atât mai puțin la cele care ar fi existat.

Apreciem astfel că, deşi cele două condiții ale apariției prețului de monopol au propria importanță teoretică şi practică pe piață, ele nu se susțin reciproc, iar utilizarea lor simultană nu ne ajută să diferențiem pe piața liberă prețul de piață de prețul de monopol.

---

[210] *Ibidem*, p. 211

[211] *Ibidem*, p. 278. Despre conceptul de comparație contrafactuală şi importanța sa, *vezi* Jörg Guido Hülsmann, *Facts and Counterfactuals in Economic Law*

Israel M. Kirzner remarcă tocmai absența notorie a antreprenorului atât din modelul concurenței perfecte, cât şi din cel neoclasic al monopolului: „Proprietarul resursei se confruntă cu o curbă a cererii dată – şi pe deplin cunoscută – pentru serviciile resursei sale; el trebuie să decidă doar în ce punct anume de pe această curbă a cererii să se plaseze”[212]. După cum am accentuat mai sus, Ludwig von Mises nu comite o asemenea greşeală: ofertantul unic rămâne un antreprenor, el trebuie să estimeze configurația cererii şi eventuala posibilitate de a beneficia de creşterea veniturilor totale/profitului prin restrângerea cantității oferite. Această a treia condiție impusă de Ludwig von Mises pentru atingerea prețului de monopol scade impactul considerat negativ al monopolului pe o piață liberă, din moment ce o parte din monopolişti este de presupus că va anticipa eronat.

3.2.4 *Restrângerea producției şi cererea de rezervare*

În cele ce urmează vom analiza unul dintre argumentele pe care se bazează diferențierea dintre prețul de monopol şi prețul competitiv. Vom susține, asemenea criticilor anteriori ai teoriei neoclasice a monopolului, că restrângerea producției, prin care se susține că monopolistul poate ajunge la un preț de monopol, nu poate constitui elementul de departajare conceptuală între cele două tipuri de prețuri, de piață liberă şi de monopol.

În al doilea rând, şi mai important, vom demonstra că Ludwig von Mises modifică termenul de comparație de la prețul de piață la prețul competitiv de echilibru[213], pentru ca

[212] Israel M. Kirzner, *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, p. 114

[213] Jeffrey M. Herbener interpretează teoria misesiană a monopolului ca desfăşurându-se într-un cadru de echilibru, înzestrat cu virtuți de optimalitate a bunăstării. Întrebarea centrală rămâne însă: pe baza cărui criteriu putem diferenția prețul pieței de prețul de monopol *în lumea reală*? Pentru o importantă reinterpretare a rolului şi locului construcției imaginare a echilibrului, a se vedea Jörg Guido Hülsmann, *A Realist Approach to Equilibrium Analysis*. Chiar în cazul în care am accepta echilibrul ca standard față de care am evalua impactul prețului de monopol, tot nu putem identifica o reducere comparativă a bunăstării. Aceasta întrucât deplasările către şi dinspre poziția de echilibru reprezintă schimburi voluntare pe o piață liberă, prin urmare fiecare dintre ele

în exemple să revină la primul[214]. Pentru Ludwig von Mises, atingerea unui preț superior (prețul de monopol) decât în alte condiții (prețul competitiv) este rezultatul unei restrângeri monopoliste a producției. Această reducere comparativă a ofertei explică, în cadrul misesian, satisfacția mai redusă a consumatorilor, pierderea lor comparativă de bunăstare[215]. „Restrângerea producției" este parte integrantă a pieței, care nu poate fi departajată de funcționarea acesteia, de formarea pe piață a prețurilor[216]. Ludwig von Mises numeşte acest proces „stare simplă de repaos", care este compatibilă, în viziunea lui, cu existența unei cereri de rezervare, adică a unei cantități produse, dar neoferite spre vânzare fie ca urmare a unei dorințe de consum din partea producătorului, fie a unei intenții speculative de vânzare ulterioară în condiții mai profitabile[217]. Cu privire la „starea simplă de repaos", Ludwig von Mises scrie: „Oamenii nu încetează de a efectua schimburi pe piață decât în momentul când nu mai este posibil nici un nou schimb, deoarece nici una dintre părți nu mai anticipează alte ameliorări ale propriei sale condiții de pe urma vreunui nou schimb. Cumpărătorii potențiali consideră prețurile cerute de către vânzătorii potențiali nesatisfăcătoare şi viceversa. Nu mai au loc tranzacții. Apare o stare de repaos. Această stare, pe care o putem numi *stare simplă de repaos* (*plain state of rest*) nu este o construcție imaginară. Ea se produce efectiv, în mod recurent… Doar acei vânzători şi cumpărători potențiali care consideră prețul de piață prea mic sau prea mare n-au vândut sau, respectiv, n-au cumpărat…"[218] Rezultă că Ludwig von Mises pare să accepte compatibilitatea dintre prețurile competitive şi cererea de rezervare, adică

---

reprezintă, conform criteriului rothbardian al preferinței demonstrate, amintit anterior, o sporire contrafactuală a bunăstării (ori, mai corect spus, un optim al bunăstării, date fiind condițiile). Aşadar, chiar dacă definim coerent prețul de monopol pe o piață liberă, aceasta nu conduce la concluzia reducerii bunăstării şi nici nu poate fi utilizată pentru a justifica intervenția statului. Îi mulțumesc lui Dan Cristian Comănescu pentru acest argument.

[214] Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 369, unde utilizează expresia „preț potențial competitiv de piață", evident un mix al celor două concepte.

[215] Pentru ideea că, indiferent de reacția particulară a consumatorilor în fața unui preț superior, „satisfacția acestora pare să fie prejudiciată în lumina propriilor preferințe". *Vezi* Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 381-382

[216] Identice cu „prețurile de piață" non-monopol. *Ibidem*, p. 278

[217] Pentru conceptul de cerere de rezervare, *vezi* Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 118-123

[218] Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 245

reținerea de către producător a unei părți a ofertei în vederea consumului propriu ori a speculației[219]. Aceasta înseamnă că diferența dintre prețul competitiv şi cel de monopol, din acest punct de vedere, se reduce la o diferență de grad a restricționării producției, nu este o diferență de natură, ceea ce conduce la concluzia că nu putem utiliza restricționarea producției ca un criteriu de diferențiere între prețul competitiv şi prețul de monopol.

În capitolul în care tratează pe larg prețurile de monopol, Ludwig von Mises renunță la caracterizarea de mai sus a prețurilor competitive, care nu i-ar fi permis, după cum am arătat, distingerea acestora de prețurile de monopol. El utilizează, aşadar, o descriere a prețurilor competitive foarte apropiată de cea a stării de echilibru final[220]. Printre avantajele utilizării diferitelor tipuri de echilibru nu se încadrează însă şi acela de a explica de ce oamenii schimbă anumite bunuri în anumite momente şi nici la ce rate de schimb se realizează tranzacțiile respective. *Ex ante*, din punctul de vedere al participanților la schimb, termenii schimbului sunt percepuți ca favorabili, iar prețul este unul de echilibru, iar faptul că *ex post* unul sau chiar ambii parteneri regretă schimbul, adică apreciază că ar fi putut utiliza mai profitabil bunul aflat în proprietatea sa, nu invalidează afirmația anterioară.

Ludwig von Mises modifică astfel conținutul expresiei „prețuri competitive", acestea având uneori semnificația de prețuri reale de piață[221], iar alteori de prețuri de echilibru final[222]. Interpretarea noastră este confirmată de o scurtă abordare târzie de către el a prețurilor de monopol, în care acestea sunt privite ca o excepție a „tendinței dominante a pieței de a adapta producția cât mai mult posibil la dorințele consumatorilor"[223]. Aici accentul este pus nu pe formarea prețurilor în lumea reală, ci pe tendința către echilibru, „către o situație în care oferta şi cererea coincid. La acest preț ...

---

[219] Pentru o discuție detaliată, *vezi* Walter Block, *Austrian Monopoly Theory – A Critique*.
[220] Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 246
[221] *Ibidem*, p. 278
[222] *Ibidem*, p. 354
[223] *Idem*, *Market*, în *Classics in Austrian Economics*, Israel M. Kirzner, ed., Volume III, *The Age of Mises and Hayek*, William Pickering, London, 1994. Aceeaşi abordare a prețurilor competitive de accentuare a echilibrului atins pe termen lung poate fi găsită şi într-un articol al aceluiaşi autor scris în 1944 şi publicat, sub titlul *Monopoly Prices*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, nr. 2, 1998

pentru care vom utiliza conceptul preferabil de preț final – oricine doreşte să cumpere poate să o facă şi oricine doreşte să vândă poate vinde"[224]. Comparativ cu această interpretare, redăm considerațiile lui Ludwig von Mises din *Human Action*: „Prețurile competitive sunt rezultatul unei ajustări complete a vânzătorilor la cererea consumatorilor. La prețul competitiv întregul stoc disponibil este vândut, iar factorii specifici de producție sunt întrebuințați în măsura permisă de prețurile factorilor complementari nonspecifici. Nici o parte din stocul disponibil nu este permanent reținută pentru a nu fi vândută pe piață, iar unitatea marginală a factorilor de producție întrebuințați nu duce la încasarea nici unui venit net"[225].

Aşa cum am accentuat mai sus, faptul că o ofertă potențială nu este în mod permanent retrasă de pe piață este absolut irelevant pentru formarea prețurilor la un anumit moment. Mărimea prețului ar fi aceeaşi dacă cantitatea produsă este distrusă sau este păstrată cu intenții speculative. Accentul pus pe „prețul final", la care întreaga cantitate produsă va fi vândută pe piață, nu se încadrează în cadrul general misesian, în care se depun strădanii pentru explicarea prețului real de piață, nu a prețului de echilibru (construcția imaginară a economiei uniform repetitive).

În articolul *Profituri şi pierderi. Natura economică a profiturilor şi a pierderilor*, Ludwig von Mises se repliază pe poziția corectă, infirmând, practic, propria teorie, expusă în *Human Action*: „Un antreprenor, care are la dispoziția sa 100 de unități de capital, utilizează, de pildă, 50 de unități pentru producția de *p* şi 50 de unități pentru producția de *q*. Dacă ambele direcții sunt profitabile, este anormal să i se reproşeze că n-a utilizat mai multe unități, de exemplu 75, pentru producția de *p*. El nu putea spori producția de *p* decît reducînd corespunător producția de q. Alți nemulțumiți i-ar putea reproşa aceeaşi greşeală şi referitor la *q*. Dacă unul îi va reproşa că n-a produs mai mult *p*, altul va trebui să-i reproşeze, dimpotrivă, că n-a produs mai mult *q*. Aceasta înseamnă că antreprenorul este criticat pentru faptul că există o raritate a factorilor de producție şi că pământul nu este un tărîm al abundenței"[226].

---

[224] *Idem*, *Market*, p. 153
[225] *Idem*, *Human Action*, p. 354
[226] *Idem*, *Profituri şi pierderi. Natura economică a profiturilor şi a pierderilor*, p. 113

Monopolistul este acuzat, în realitate, în mod absurd, de a încerca să ia cea mai bună decizie posibilă într-un univers al rarității. Ludwig von Mises subliniază aici, în mod pertinent, faptul că monopolistul se confruntă cu exact acelaşi tip de problemă, general economică, asemenea oricărui alt producător.

3.3 Operaționalitate şi drept

Critica adresată de Murray N. Rothbard[227] teoriei neoclasice a prețului de monopol, inclusiv teoriei misesiene, vizează validitatea conceptuală şi operațională a prețului de monopol. Analiza sa demonstrează că nu putem diferenția prețul de monopol de celelalte prețuri ale pieței libere. De reținut că întreaga discuție se derulează pe o piață liberă de orice intervenție a statului.

Validitatea juridică, cu alte cuvinte pertinența incriminării în justiție a unui producător pe motivul unor practici monopoliste, formează obiectul unei discuții separate. Murray N. Rothbard ar fi putut cu multă uşurință să repudieze relevanța juridică a prețului de monopol, subliniind doar aspectul pur voluntar, non-agresiv, al schimburilor pe o piață liberă, context pe care îl analizează. Argumentele dezvoltate îi sunt însă de folos, întrucât efectele atribuite prețului de monopol pe o piață liberă se regăsesc pe deplin pe o piață obstrucționată, pe care statul acordă privilegii speciale, denumite privilegii de monopol.

Într-un articol relativ recent[228], Hans-Hermann Hoppe şi Walter Block identifică eroarea teoretică implicită a celor ce îl incriminează pe monopolist: drepturile de proprietate definite nu în termeni fizici, operaționali, non-conflictuali în principiu şi non-contradictorii, ci în termeni valorici[229]. Cu aplicație la cazul monopolului, cumpărătorul pare să aibă un fel de drept de a hotărî *unilateral* cât anume să fie adus pe piață şi la ce

---

[227] *Vezi* Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 560-660

[228] Hans-Hermann Hoppe and Walter Block, *On Property and Exploitation*, în *International Journal of Value-Based Management*, 15, 2002

[229] De asemenea, Armen Alchian crede că protejarea proprietății private se referă la atributele fizice ale acesteia, nu la valoarea de schimb sau la diverse stări psihologice ale celorlalți. *Vezi* Armen Alchian, *Some Economics of Property Rights*, p. 131-132

preț, ceea ce, din punct de vedere strict economic este imposibil, iar etic este echivalent cu negarea parțială a dreptului proprietarului asupra proprietății sale legitime. Formarea unui preț depinde de existența a două persoane cu evaluări inverse pe scările lor de valori a celor două bunuri care se schimbă. Schimbul este posibil când cumpărătorul apreciază mai mult bunul pe care doreşte să-l achiziționeze decât acela la care renunță; asemenea, vânzătorul. Determinarea unilaterală a prețului de către consumator, fără a ține seama de producător/vânzător nu este posibilă dacă ținem cont de faptul că orice cumpărător este doritor să achiziționeze bunul la un preț cât mai scăzut, la limită, să primească inclusiv cadouri.

Dacă monopolistul poate fi dat în judecată pentru că practică un preț „prea mare", atunci orice alt vânzător, pe o piață cu mai mulți ofertanți, poate fi, în egală măsură, învinuit că nu practică un preț mai scăzut. Să nu uităm că, din perspectiva cumpărătorului, nici un preț nu este îndeajuns de scăzut. Este suficient să aplicăm simetric propunerea de a acorda cumpărătorului un drept asupra unui anumit preț al bunului, cu alte cuvinte, să încercăm să o universalizăm, şi eroarea va deveni evidentă. Vânzătorul unui bun, „monopolistul", în cazul de față, vinde un bun şi cumpără un alt bun, o anumită sumă de bani. Aşadar, în calitate de cumpărător al bunului „bani", el ar trebui să se bucure de „dreptul", recunoscut ca atare cumpărătorului bunului său, de a achiziționa o anumită cantitate de bani. Vânzătorul devine, astfel, cvasi-proprietar (nelegitim, desigur) asupra banilor deținuți de cumpărător, pe când acesta se bucură de acelaşi „drept" asupra bunului vânzătorului. Schema este conflictuală şi insolubilă, în fond. Chiar dacă acceptăm smulgerea inițială a proprietății, rămânem fără o teorie a formării prețurilor. Tot ce putem spune este că fiecare persoană are „dreptul" să smulgă orice bun doreşte din posesia oricărei alte persoane.

Identificarea economică a prețului de monopol este o condiție necesară, dar nu şi suficientă pentru ca acest concept să devină relevant în drept[230]. Diferențierea economică

[230] Israel M. Kirzner consideră că presupusa încălcare a principiului suveranității consumatorului, de care s-ar face vinovat monopolistul ca proprietar unic al unor resurse, ar justifica intervenția statului. „În această situație – şi *numai* în această situație – ar fi într-adevăr rațional din partea consumatorilor să apeleze la puterea politică pentru a modifica rezultatele pieței libere". Israel M. Kirzner, *Mises and his understanding of the capitalist system*, p. 223. O opinie identică şi la p. 224, cu toate că validitatea

a prețului de monopol de un alt tip de preț, al pieței, s-ar baza pe criterii de ordin noncantitativ. Dimensionarea cantitativă ar putea fi rezultatul unei aprecieri de ordin antreprenorial în sistemul judiciar concurențial al pieței libere, aşa cum restituția monetară cuvenită victimei unui viol nu ar fi în pericol de a fi anulată doar din motive de dificultate.

Devierea atenției dinspre proprietate, condițiile ofertei (în cazul de față) către prețul de monopol exprimă dorința unor economişti de a oferi o soluție pur economică acestei probleme. Simpla monopolizare a ofertei unui bun, factor de producție sau bun de consum, nu este, desigur, suficientă pentru a susține cauza consumatorilor „împietați", din moment ce nu există certitudinea că cineva doreşte, în fond, să cumpere bunul cu pricina.

Ludwig von Mises arată, în esență, că elementul antreprenorial este omniprezent, că simpla existență a unor condiții exterioare, deținerea monopolului asupra unui bun, nu este suficientă pentru identificarea prețului de monopol. Exemplul său cu cartea asupra căreia deține monopolul ofertei, dar nimeni nu o cumpără, dovedeşte clar că monopolistul însuşi este supus supremației consumatorului, mai degrabă el se supune de bună voie exprimării libere de către consumatori a preferințelor proprii. Din moment ce condiția necesară şi suficientă pentru ca aceasta să se întâmple este absența coerciției, cu uneltele de lucru specific misesiene ajungem la concluzia că monopolistul nu „atentează" în nici un fel la bunăstarea consumatorilor.

Accentul pus de Murray N. Rothbard şi Hans-Hermann Hoppe[231] asupra absenței operaționalității conceptului de preț de monopol poate să ne inducă în eroare. Există şi alte concepte care nu sunt operaționale, dar sunt praxeologice, iar antreprenorial este posibilă estimarea lor; este vorba de cele trei componente ale ratei dobânzii de piață: rata originară a dobânzii (rata socială a preferinței de timp), componenta antreprenorială şi

---

operațională a criteriului prețului de monopol este îndoielnică, recunoaşte însuşi Israel M. Kirzner.

[231] *Vezi*, de exemplu, Hans-Hermann Hoppe, *Review of „Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray Rothbard*"

prima de preț (anticiparea creşterii viitoare a prețurilor)[232]. Problema cu prețul de monopol este că nu-i putem asocia o definiție *praxeologică*, că, din acest punct de vedere, nu putem diferenția prețul de monopol pe o piață liberă şi prețul de piață. Dacă operaționalitatea ar fi singura dificultate în cazul unui proces în care este implicat un monopolist, putem lăsa la latitudinea pieței libere, a judecătorilor stabilirea unei restituții, situație care nu ar fi cu mult diferită de aceea în care s-ar stabili o restituție monetară la o agresiune corporală, de pildă. Dacă monopolul ar acționa într-adevăr agresiv pe o piață liberă, apelarea la instanța judecătorească ar permite, aşadar, operaționalizarea.

Nu acesta este însă cazul monopolului pe o piață liberă. Pe o astfel de piață nu am putea intenta proces monopolistului nu pentru că este *dificilă* cuantificarea, estimarea pagubei pe care a produs-o acesta consumatorilor, ci pentru că nu există *nici un fel de* prejudiciu adus consumatorilor, *nici o încălcare a proprietății legitime a acestora*. Este necesar să amintim aici că, dintr-o perspectivă liberală, utilizarea forței restitutive este strict circumscrisă cazurilor de încălcare (fizică) a drepturilor de proprietate legitime[233]. Reglementările antimonopol fac astfel parte dintr-o categorie mai largă de schimburi economice voluntare îngrădite de stat[234].

Dacă teoria neoclasică ar oferi o viziune unitară, noncontradictorie asupra economiei ar trebui să aplice propria teorie a monopolului împotriva monopolurilor

---

[232] Murray N. Rothbard remarcă diferența dintre conceptele praxeologice şi conceptele operaționale: „S-ar putea obiecta că există numeroase concepte teoretice, cu adevărat indispensabile, care nu pot fi practic izolate în forma lor pură în lumea reală... Aceste concepte [componentele ratei dobânzii] *pot fi, fiecare în parte, definite în termeni independenți unii de alții şi distincți de realitatea complexă ce face obiectul investigației*... Ele pot fi astfel analizate pentru că fiecare din aceste componente *se bucură de o definiție independent de* fenomenul complex al ratei dobânzii de piață şi, *în plus, sunt în mod independent deductibile din axiomele praxeologiei*". Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 613. Cazul prețului de monopol este diferit: „În acest caz, nu există, după cum am văzut, *nici o cale independentă prin care să putem defini şi diferența un <<preț de monopol>> de un <<preț competitiv>>*. Nu există o regulă anterioară disponibilă care să ne orienteze în stabilirea diferenței". *Ibidem*.

[233] Idee dezvoltată, de exemplu, de Murray N. Rothbard în *The Ethics of Liberty* şi în *For a New Liberty*, Fox&Wilkes, San Francisco, 1978, şi de Walter Block în *Libertarianism şi libertinism*, http://misesromania.org/carti/pledoarii/prefata.htm#_ftn1

[234] Pentru o listă cuprinzătoare şi apărare a unor „infracțiuni fără victime", *vezi* Walter Block, *În apărarea indezirabililor: peştele, prostituata, spărgătorul de grevă, patronul, calomniatorul, cămătarul şi alți stigmatizați din galeria şmecherilor societății americane*

create de stat. Dacă monopolul trebuie desfiinţat, de ce să ne limităm la producătorii privaţi şi să nu eliminăm monopolul coercitiv al băncii centrale[235] sau însuşi monopolul asupra forţei, care defineşte statul[236].

Caracterul agresiv al monopolului deţinut de banca centrală este evidenţiat, de pildă, de impunerea monedei naţionale ca mijloc legal de plată (*legal tender law*), de restricţiile la intrarea pe piaţa băncilor comerciale, de reglementările privind omogenizarea produselor bancare. Această din urmă măsură reprezintă, în realitate, o facilitate, un privilegiu de monopol, acordat băncilor comerciale, cărora li se îngăduie din punct de vedere legal amalgamarea celor două contracte, diferite juridic şi economic, de depozit şi de împrumut. Susţinute de banca centrală ca împrumutător de ultimă instanţă şi de legislaţia bancară, băncile comerciale pot, în consecinţă, să păstreze o rezervă fracţionară la depozite, prin perpetuarea iluziei dublei disponibilităţi simultane asupra aceleiaşi proprietăţi. Manipularea de către stat prin instituţia sa monetară, banca centrală, a banilor se soldează cu redistribuiri de avuţie, pe calea inflaţiei simple şi a expansiunii creditului, şi cu cicluri economice, recurenţa unor false avânturi economice (*boom*), în decursul cărora fenomenul malinvestiţiilor este predominant, urmate de necesare, dar dureroase, perioade de însănătoşire a economiei (*bust*)[237].

De remarcat faptul că, în acest exemplu al monopolului asupra producţiei monetare, monopolul de stat este justificat apelându-se la diverse alte teorii, la rândul lor nefundamentate, ca teoria bunurilor publice[238], necesitatea unei „reglări fine" a masei

---

[235] *Vezi*, de exemplu, Pascal Salin, *Libéralisme*, p. 183

[236] Apărătorii consecvenţi ai intervenţiei „corective" a statului pe piaţa liberă, împotriva ofertanţilor unici de bunuri ar trebui să recunoască, în măsura în care îşi clădesc argumentaţia doar pe teoria neoclasică a monopolului, cel puţin o contradicţie, şi anume că încearcă să utilizeze un „monopol al violenţei legitime", cu alte cuvinte, statul, pentru a combate un alt monopol.

[237] Pentru o descriere a consecinţelor manipulării de către stat a banilor şi a activităţii bancare, *vezi* Ludwig von Mises, *Human Action*, cap. 19; *idem*, *Politici economice. Gânduri pentru cei de azi şi cei de mâine*; Murray Rothbard, *What Has Government Done to Our Money?* şi *Man, Economy, and State*; despre deosebirile juridice dintre cele două tipuri de contracte, Jesus Huerta de Soto, *Money, Bank Credit and Economic Cycles*

[238] Pentru critica de către unii economişti austrieci a teoriei prevalente a bunurilor publice, *vezi* Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism*; *idem*, *The Economics and Ethics of Private Property*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 1993.

monetare pentru atingerea unor alte scopuri, echilibrarea cererii de bani cu oferta de bani, promovarea investițiilor etc.

Cu toate că se bucură de privilegii în raport cu competitorii lor potențiali pe o piață liberă, producătorii avantajați nu pot fi încadrați, fără o analiză prealabilă, în categoria agresorilor. Dacă ei au pledat în mod activ pentru unele privilegii, implicit pentru excluderea agresivă a celorlalți ofertanți (eventual potențiali), printr-o înțelegere de tip contractual, ceea ce presupune *enforcement*, mită ofensivă, cum o numeşte Murray N. Rothbard[239], atunci sunt pasibili de restituție, alături de angajații statului implicați nemijlocit în aparatul agresiv, la identificarea victimelor. Altminteri, soluția este simplă, îndepărtarea privilegiilor de monopol şi restaurarea concomitentă a pieței libere.

3.4 David Friedman şi critica adresată teoriei neoclasice a monopolului

David Friedman porneşte de la direcționarea, în condiții de *laissez faire*, a bunurilor către „cele mai înalt valorizate utilizări" ale lor ca standard de eficiență în alocare, atribuind noțiunii de „cea mai valorizată utilizare" o semnificație pur monetară. La nivel social, el recurge la compararea agregativă a utilităților. David Friedman scrie: „Atâta timp cât eu vând lapte pentru o sumă mai mare decât ceea ce mă costă pe mine, cumpărătorii care valorizează laptele mai mult decât costul pe care îl suport eu, dar mai puțin decât prețul său nu îl vor obține, ceea ce este ineficient"[240]. El utilizează aici standardul neoclasic de eficiență al egalității dintre preț şi costul marginal, care caracterizează echilibrul economic. Însă costul marginal al producerii unei unități suplimentare din bunul respectiv nu este dat doar de costul de producție, ci înglobează şi pierderile contrafactuale, cu alte cuvinte sporul de venit *total* pe care producătorul l-ar putea încasa la o producție mai redusă şi care acum nu se mai poate atinge. „Unitatea marginală" relevantă pentru decizia producătorului şi care intră în judecățile sale de estimare a profitului sau a pierderii nu este bucata, kilogramul sau tona din produsul său,

[239] Murray N. Rothbard, *Power and Market*, p. 75
[240] David Friedman, *Law's Order. What economics has to do with law and why it matters*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2000, p. 245

acestea fiind doar unități tehnologice, ci acea cantitate de bunuri produse care, potrivit propriilor estimări anticipative, i-ar aduce profit. La fel stau lucrurile şi în cazul consumatorului, unitatea marginală este acea cantitate de bun care, în opinia sa, *ex ante*, este adecvată, în calitate de mijloc, pentru atingerea unui scop. Aşadar, mărimea tehnologică a unității marginale este teleologic determinată. David Friedman discută în termeni secvențiali, astfel: producerea încă a unei bucăți de bun, considerată individual, este rentabilă? Cu alte cuvinte, prețul este mai ridicat decât costul contabil de producere a unității? În sine, analiza este validă, însă contradicția apare odată cu agregarea acestor alegeri secvențiale în timp. Din analiza lui David Friedman transpare ideea că el consideră „suma" alegerilor individual rentabile ca fiind echivalentă cu alegerea reală a producătorului, care ia în considerație în calculul său costurile şi veniturile aferente întregii producții. Diferența se explică prin aceea că datele pieței se modifică, prețul de vânzare al bunului scade, costurile de producție sporesc odată cu creşterea ofertei, *ceteris paribus*.

Cu toate că utilizează instrumentele teoretice şi analiza neoclasică îndeobşte prezentată pentru a susține ineficiența monopolului, ca unic vânzător pe piață, David Friedman dovedeşte un fin simț istoric. Astfel, el neagă nu ineficiența monopolului, ci pune semne serioase de întrebare cu privire la incidența şi stabilitatea monopolului. Ideea pe care o respinge David Friedman este aceea că, în mod necesar, concurența va duce la monopol[241]. Astfel, încercarea de a atinge o poziție dominantă pe piață este însoțită de costuri nu numai în prezent, prin vânzarea la prețuri mai mici decât costurile de producție ale concurenților, care pot să fie, de asemenea, nerentabile şi pentru firma ce adoptă această tactică, ci şi în viitor. Prețul însă trebuie să rămână suficient de scăzut pentru a nu încuraja intrarea pe piață, în viitor, a unor concurenți potențiali[242]. Aceeaşi exigență trebuie să o îndeplinească şi un „monopol natural" – să spunem că aici „natural" nu înseamnă că este în natura bunului cu pricina ca un singur producător să îşi poată desfăşura activitatea în condiții de rentabilitate pe piață, ci evaluările subiective ale consumatorilor sunt astfel încât „aprobă" prin alegerile lor o singură firmă, la un anumit moment. Iar manifestarea acestor preferințe ale consumatorilor necesită existența unei

[241] *Idem*, *Vers une Société sans Etat*, Les Belles Lettres, Paris, 1992, p. 46-70
[242] *Ibidem*, p. 49

libertăți de alegere, atât a consumatorilor cât şi a producătorilor. „Emergența" şi menținerea unui monopol natural este, la rândul său, rezultatul unui proces continuu de selecție antreprenorială. Nu există, aşadar, nici un fel de algoritm prin care să stabilim *ex ante* dacă se va manifesta şi cât timp acest fenomen al monopolului natural. Intervenția statului, în acest caz, se înscrie în aceeaşi categorie a nonoperaționalității şi a noncalculabilității, de care economiştii austrieci acuză, în egală măsură, teoria neoclasică a bunurilor publice. Distincția pe care o face David Friedman între monopolul natural şi cel artificial, acesta din urmă fiind obținut prin practicarea aşa-numitului *dumping*, nu stă în picioare tocmai din acest motiv. El susține că vorbim de monopol artificial în situația în care o firmă sau un cartel încearcă să obțină controlul pe o piață unde nu există condiții de monopol natural[243]. Selecția pe piață nu exclude posibilitatea vânzării, pe termen scurt, „în pierdere", cu scopul de a elimina concurența. În fond, cine decide că vânzarea la un preț mai scăzut decât costul contabil trecut reprezintă o pierdere în noul context al pieței? În raport cu anticiparea antreprenorială inițială, este vorba, desigur, de o pierdere, însă condițiile s-au modificat, astfel că vânzarea la acest preț poate fi considerată ca o investiție suplimentară, cea mai rentabilă, având în vedere scopul producătorului, acela de a vinde mai scump o cantitate mai scăzută după ce va fi reuşit să fie unic producător/vânzător pe piață. Acest tip de comportament antreprenorial nu iese din sfera relațiilor de piață, pentru a putea diferenția, astfel, monopolul natural de monopolul artificial. Putem vorbi, cel mult, de o diferențiere realizată *ex post*, după ce firma dornică să devină unic producător nu reuşeşte să îşi „elimine" concurenții. Care este însă intervalul de timp relevant pe care îl utilizăm pentru a vorbi de „monopol natural", de „monopol artificial" şi de firme ce concurează pe piață, din moment ce preferințele consumatorilor se modifică în permanență?

David Friedman punctează în mod corect că monopolul de stat direct şi cel obținut în urma reglementării de către stat – sau „monopolul de stat în mâini private", după cum îl numeşte – sunt cele care predomină, observație la care ajunge în urma unei cercetări de ordin istoric. Analiza sa este însă, din păcate, viciată de faptul că el acceptă criteriile neoclasice ale ineficienței monopolului, cu alte cuvinte găseşte deficitar monopolul de stat, de pildă, în comparație cu concurența dintre mai multe firme pe piață.

[243] *Ibidem*, p. 50

Pe ce instrumente s-ar baza David Friedman dacă ar trebui să decidă între un monopol de stat şi un monopol privat autentic (unic vânzător) pe piaţă? Potrivit propriei analize, el nu ar putea apela decât, cel mult, la dinamismul pieţei, care, prin concurenţa indirectă, a cărei existenţă o recunoaşte, pe care o exercită producătorii potenţiali de bunuri substituibile, ar conduce la ieşirea din situaţia de monopol (privat). Lucru care este mai puţin probabil atunci când statul este cel care gestionează resursele, direct sau indirect, modalitate prin care reuşeşte să îşi însuşească venituri mai mari de la populaţie şi/sau să redistribuie avuţia către clienţii politici agreaţi. David Friedman conchide: „Puterea monopolistă există doar atunci când o întreprindere poate controla preţul impus de concurenţii săi actuali şi poate împiedica intrarea pe piaţă a noi concurenţi. Modalitatea cea mai eficace de a atinge acest obiectiv este aceea de a apela la puterea autorităţilor. În economia noastră, există un număr considerabil de elemente de monopol, practic însă, toate sunt produse de autorităţi, ele neputând să existe în contextul unor instituţii în care se manifestă doar sistemul proprietăţii private”[244]. El ajunge, astfel, la concluzia că monopolurile actuale îşi datorează existenţa şi dezvoltarea intervenţiei statului, nu funcţionării pieţei.

3.5. O critică la adresa modelului concurenţei perfecte din perspectiva Şcolii Austriece de Economie

Cu toate că ambele abordări – neoclasică şi misesiană – pleacă de la condiţia necesară a existenţei unui monopol asupra ofertei bunului în cauză, discuţia evoluează diferit. La Ludwig von Mises, condiţia care se referă la proprietatea producătorului se „loveşte”, pe piaţă, de existenţa unei anumite configuraţii a cererii, şi anume elasticitatea acesteia. Aşadar, atingerea preţului de monopol este posibilă doar dacă o permit dorinţele consumatorilor (inelasticitatea cererii) şi doar dacă monopolistul, ca antreprenor, anticipează corect reacţia consumatorilor, aspecte discutate mai sus. La neoclasici, consumatorii par a nu mai avea nici un cuvânt de spus: configuraţia cererii pare a fi determinată nu de preferinţele cumpărătorilor, ci de numărul de producători. Dacă pe o

[244] *Ibidem*, p. 69

piață cu „mulți" producători, cererea perfect elastică rezultă din concurența dintre aceştia, pe piața monopolistă curba cererii îşi recapătă alura obişnuită, descrescătoare, ca urmare a existenței unui singur ofertant. Putem deduce de aici că în modelul neoclasic cererea este într-un anumit sens „determinată" de către ofertă, acuză destul de gravă, dacă ne gândim la faptul că, din punct de vedere metodologic, este absolut necesar ca acestea să fie independente una de cealaltă, ca manifestări ale libertății de alegere a unor persoane diferite[245].

O altă deosebire ar fi standardul diferit de judecare a situației de monopol. Aşa cum am arătat mai sus, Ludwig von Mises oscilează între funcționarea pieței reale şi echilibru, pe când neoclasicii preferă concurența perfectă ca etalon. Analizăm în cele ce urmează două dintre trăsăturile pieței cu concurență perfectă, care lipsesc pe piața cu monopol, conferindu-i acesteia trăsături de suboptimalitate, în viziunea neoclasică. Este vorba, în primul rând, de curba cererii perfect elastică pentru firma individuală. Analiza poate fi îndreptată în două direcții: o poziție mai permisivă recunoaşte posibilitatea existenței unei curbe a cererii perfect elastică numai pe o anumită porțiune[246], ceea ce oricum invalidează teoria neoclasică ce pretinde că există o curbă infinită, perfect orizontală a cererii.

O altă abordare, mai radicală, ar putea respinge orice zonă de orizontalitate a curbei cererii, care reprezintă o încălcare a legii utilității marginale. Ca exemplu de curbă a cererii orizontală, să considerăm că preferințele celor 100 de consumatori pe piața

---

[245] *Vezi*, de exemplu, Jörg Guido Hülsmann, *Facts and Counterfactuals in Economic Law*

[246] Murray N. Rothbard nu este foarte clar în ceea ce priveşte existența unei curbe a cererii perfect orizontală, fie şi pe o porțiune foarte redusă. Astfel el afirmă că „nu poate exista o firmă care să nu aibă *nici o* influență asupra prețului"; aceeaşi idee, mai departe: „... din modul în care am construit curba cererii, este clar că nu poate exista *nici o* porțiune, oricât de mică, a curbei cererii care să fie orizontală, cu toate că pot exista porțiuni verticale". Dar tot el afirmă, pe aceeaşi pagină: „Este evident, curba cererii pentru o firmă *nu poate* fi perfect elastică pe toată lungimea sa." [n. ns.] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 633. Walter Block, William II Barnett şi Stuart Wood pleacă de la presupoziția existenței unei „curbe a cererii negativ înclinată", fără însă a demonstra, caz în care „nu *poate* exista o reducere nulă a prețului" atunci când o firmă decide să vină pe piață cu o ofertă mai mare. Ei presupun, de asemenea, că vechiul preț era unul de echilibru. Walter Block, William II Barnett and Stuart Wood, *Austrian Economics, Neoclassical Economics, Marketing, and Finance,* în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 5, nr. 2, (Summer, 2002), p. 53

bunului X sunt astfel încât fiecare ar cumpăra o unitate din acest bun la preţul maxim de 100 $. Cum am reprezenta aceste preferinţe printr-o curbă a cererii pentru firma individuală, ţinând cont că pe această piaţă activează trei firme? Să presupunem, în plus, că prima firmă vinde 60 de unităţi, a doua 30, iar a treia 10. A susţine că fiecare dintre cele trei firme se confruntă cu o curbă a cererii orizontală până la cantitatea Q=100 este criticabil. Punctul relevant, vizibil, pe curba cererii este reprezentat de cantitatea efectiv vândută, în cazul primei firmei, 60 de unităţi. Nu putem considera ca punct pe curba cererii, care este construită *ex ante*, o cantitate mai mare de 60 de unităţi, întrucât ar echivala cu recunoaşterea unui dezechilibru *ex ante*, în sensul că s-ar dori cumpărarea a 100 de unităţi de la fiecare firmă, dar sunt oferite doar 60, 30, respectiv 10 unităţi, ceea ce pentru firma individuală înseamnă penurie devine echilibru la nivelul întregii pieţe. Analog, existenţa unor puncte pe curba cererii individuale care ar arăta că la preţul de 100 $ se doreşte cumpărarea a 1, 2, etc. până la 60 de unităţi porneşte de la presupoziţia unui ignoranţe *ex ante*: primul punct de coordonate (1, 100 $) nu ia în calcul existenţa altor cumpărători care ar oferi tot 100 $ pentru o unitate. În realitate, punctele respective trebuie interpretate ca aparţinând unor curbe diferite ale cererii (este vorba de creşterea cererii). Am discutat aici de puncte pe curba cererii, întrucât „curba" cererii nu este continuă: se vând şi se cumpără, adică fac obiectul acţiunii umane, unităţi discrete, nu infinit divizibile din bunurile economice[247]. De asemenea, partea vizibilă a curbei cererii este, cum am mai precizat, punctul de coordonate (cantitate vândută, preţ agreat). Celelalte puncte nu sunt vizibile, reprezintă alternativele a căror realizare a fost împiedicată de însuşi actul alegerii.

În exemplul de mai sus, la nivel de piaţă, preferinţele consumatorilor sunt exprimate prin punctul de coordonate (100 unităţi, 100 $), iar pentru fiecare firmă, de asemenea, punctele (60 unităţi, 100 $), (30 unităţi, 100 $), respectiv (10 unităţi, 100 $). Pentru un preţ superior acestuia, nu există nici o cantitate cerută, pentru un preţ inferior de 90 $ putem presupune că se mai doreşte cumpărarea a 50 de unităţi. Apare, aşadar, un alt punct de coordonate (150 unităţi, 90 $), deci, o curbă a cererii descrescătoare. În concluzie, consideră Hans-Hermann Hoppe, curba cererii perfect orizontală din modelul

[247] Pentru o critică la adresa reprezentărilor grafice care sugerează continuitatea, *vezi*, de exemplu, Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 38

concurenței perfecte „contrazice legea utilității marginale, în calitatea sa de propoziție derivată pe cale deductivă din axioma incontestabilă a acțiunii umane”[248].

Un alt indiciu al optimalității concurenței perfecte, respectiv al suboptimalității monopolului, este reprezentat de egalitatea dintre preț şi costul marginal. Interpretarea relației dintre preț şi costul marginal sau costuri în general ne conduce la o discuție mai amplă despre relevanța costurilor în stabilirea prețurilor. Dezideratul egalizării prețului cu costul marginal reflectă exclusiv interesul producătorului. Prețul reprezintă raportul de schimb între două bunuri ca urmare a unui schimb (voluntar) reciproc avantajos. Cei doi participanți se prezintă cu propriile aprecieri ale celor două bunuri, iar existența schimbului reflectă faptul că evaluările celor două bunuri pe scările de valori se află în ordine inversă. Metodologic ni se garantează independența stabilirii preferințelor indivizilor, dar nu există o legătură cauzală necesară care să lege preferințele consumatorilor de cele ale vânzătorilor[249]. Nici cumpărătorul nu determină în mod strict evaluarea vânzătorului, nici acesta din urmă nu are o influență de tip cauzal asupra evaluării primului. Este adevărat că pentru producător mărimea cererii de rezervare, adică a cantității de bunuri produse, dar nevândute încă, din motive de consum personal sau speculative, este stabilită şi în funcție de mărimea prețului pe care consideră că-l poate obține pe piață. Dar şi în acest caz este vorba de propriile anticipări ale prețului respectiv. Că evaluarea de către vânzător a bunului produs depinde de costul de producție nu reprezintă altceva decât o distorsionare a adevăratei legături între costul de producție şi preț. De fapt, în momentul cumpărării factorilor de producție, capitalistul-antreprenor licitează în limita prețului anticipat pentru bunul pe care-l va vinde. Este posibil ca *ex post* evaluarea sa, ținând cont de noile perspective de vânzare pe care le întrevede, să difere de cea *ex ante*, şi suma de bani pe care o pretinde pentru bunul produs poate să fie mai mare, mai mică sau egală cu costul. Chiar în cazul în care suma minimă pe care doreşte să o primească de la cumpărător este fixată în funcție de cost, aceasta nu înseamnă că în mod necesar este şi preț. Doar dacă există un cumpărător care să accepte pretenția vânzătorului, suma la care se va realiza tranzacția este preț al bunului. Aşadar,

[248] Hans-Hermann Hoppe, *Review of „Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray Rothbard* ”, p. 252

[249] Nu numai exprimarea contrafactuală a legilor economice presupune această independență, ci şi cea clasică, care utilizează condiția *ceteris paribus*.

nu orice sumă pretinsă de vânzător, indiferent de modalitatea de stabilire a acesteia, reprezintă preț din punct de vedere economic.

Optimalitatea concurenței perfecte rezultă, în teoria neoclasică, din această egalizare a prețului şi a costului marginal, ceea ce asigură, totodată, atingerea echilibrului. Dacă această relație de egalitate este pusă sub semnul întrebării, dispare şi pretenția de optimalitate. Murray N. Rothbard formulează o critică extrem de severă la adresa acestui ideal al egalizării prețului cu costurile – marginale, medii etc. Consecvent teoriei potrivit căreia costurile sunt subiective, reflectă cea mai bună alternativă la care *un anumit* antreprenor renunță, el consideră că un observator extern nu poate calcula costurile de oportunitate ale capitalistului-antreprenor care alege cea mai bună întrebuințare a proprietății sale. Astfel, Murray N. Rothbard subliniază: „nu există nici un motiv special pentru care firmele să se opună în mod deliberat orientării pe baza unor considerațiuni legate de costul marginal. Scopul lor de a atinge venitul net maxim reprezintă o garanție. Nu există însă un <<cost marginal>> simplu, determinat, întrucât nu există <<un termen scurt>> identificabil, aşa cum se presupune în teoria curentă. Firma se confruntă cu o mulțime de perioade de timp variabile, dedicate investițiilor şi utilizării factorilor, iar deciziile ei în ceea ce priveşte politica prețurilor şi a producției depind de perioada viitoare de timp pe care o au în vedere. Se referă aceste decizii la cumpărarea unui utilaj nou, sau este vorba despre lichidarea unor stocuri? Considerațiunile legate de costul marginal vor fi diferite în aceste două cazuri”[250].

Din cele arătate mai sus nu trebuie să rămânem cu impresia că în viziunea neoclasică există un acord unanim privitor la teoria monopolului. Întâlnim critici (ca, de exemplu, David Friedman) care sunt pertinente, dar se concentrează aproape exclusiv pe aspecte legate de *relevanța* scăzută a unei situații de monopol pe piață[251]. Totodată, sunt subliniate dificultățile întâmpinate de o firmă care doreşte să acceadă la o poziție de

[250] Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 612
[251] Şi Murray N. Rothbard punctează ideea că nu toate prețurile pot fi prețuri de monopol pe o piață, întrucât este imposibil, *ceteris paribus*, ca indivizii să fie dispuşi să plătească sume mai ridicate pentru cantități mai reduse din toate bunurile achiziționate.

monopol pe piață[252]. Cele menționate nu se pot însă substitui unei analize teoretice, care să demonstreze dacă există sau nu un preț de monopol diferit de prețul pieței.

Să subliniem că, din păcate, toate dificultățile de ordin tehnic de a atinge o poziție de monopol, menționate adesea, nu sunt însoțite de o analiză corectă a implicațiilor referitoare la bunăstare. Luând din nou cazul lui David Friedman, subliniem că acesta judecă situația de monopol cu aceleaşi unelte ale comensurării şi agregării utilităților subiective, iar neatingerea egalității dintre costul marginal şi preț este considerată ca reflectând o împrejurare suboptimală etc.[253].

Înseşi condițiile nerealiste impuse de modelul concurenței perfecte invalidează utilizarea lui ca standard de judecare a situațiilor concrete de piață, caz în care activitatea nici unei persoane sau piețe care operează în lumea reală a schimbării şi a incertitudinii nu mai poate fi apreciată ca fiind eficientă[254]. E. C. Pasour, Jr. scrie: „Pentru a avea sens, ineficiența implică atât faptul că un rezultat superior este fezabil, cât şi faptul că beneficiile aşteptate de pe urma acestui aranjament depăşesc costurile anticipate"[255]. Având şi ei în vedere modelul concurenței perfecte, Walter Block, William II Barnett şi Stuart Wood consideră că „principalul său neajuns în calitate de standard normativ este acela că nicio firmă, industrie sau piață reală nu îl poate atinge şi, prin urmare, intervenția statului de a reglementa activitatea fiecărei firme, industrii sau piețe este garantată, fiind supusă doar unei limite ca beneficiile fiecărei intervenții propuse să fie superioare costurilor"[256], intervenție pe care ei o apreciază ca fiind arbitrară.

Pentru unii economişti austrieci, standardul de judecare a realității economice este unul de ordin pur etic, anume piața liberă, neobstrucționată de intervenția statului[257].

---

[252] Pe aceleaşi coordonate, *vezi* şi George Reisman, *Capitalism*, p. 375-438

[253] *Vezi* David Friedman, *Hidden Order. The Economics of Everyday Life*, HarperCollins, New York, 1996, p. 233-244

[254] E. C. Pasour, Jr., *Economic Efficiency and Public Policy*, în *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray Rothbard*", Walter Block and Llewellyn H. Rockwell, Jr., ed., Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama

[255] *Ibidem*, p. 111

[256] Walter Block, William II Barnett and Stuart Wood, *op. cit.* în *loc. cit.*, p. 54

[257] De remarcat faptul că, dacă pentru un liberal clasic ca Ludwig von Mises, piața neobstrucționată nu presupunea eliminarea impozitării necesare finanțării serviciilor de apărare şi de justiție, pentru libertarieni ca Murray N. Rothbard, Hans-Hermann Hoppe,

Optimalitatea concurenței perfecte este, de fapt, cea a echilibrului general, a cărui relevanță teoretică este, de asemenea, negată.

Atât Israel M. Kirzner, cât şi George Reisman subliniază că absența rivalității, a competiției dintre producători invalidează modelul concurenței „pure şi perfecte". George Reisman observă cu pertinență că baza ideologică a acestui model este una de natură colectivistă: „Competiția în adevăratul sens al cuvântului se bazează pe activitatea unor persoane separate, independente, care dețin proprietate privată şi o schimbă, urmărindu-şi propriul interes. Dimpotrivă, conceptul de <<concurență pură şi perfectă>> porneşte de la o ideologie care anulează existența indivizilor, a proprietății private şi a schimbului. Ea reprezintă rezultanta unei abordări economice care se sprijină pe ceea ce a fost numit în mod adecvat <<presupoziția tribalistă>>, adică perspectiva colectivistă a considerării individului uman ca o celulă a unui organism de dimensiuni mai mari: Umanitatea, Statul, Națiunea sau Tribul"[258]. Uniformitatea ca ideal – aici cu privire la firmele ofertante de bunuri identice – este contraintuitivă în economie, unde punctul de plecare al cooperării sociale în dimensiunea sa economică este dat tocmai de existența unei înzestrări diferite cu factori de producție şi a unei abilități diferite de a exercita anumite activități economice[259].

Legea economică a utilității marginale descrescătoare îi forțează pe producători să se angajeze în diferențierea produselor pe care le oferă. Astfel, un producător nou intrat pe piață reuşeşte să vândă o cantitate suplimentară din acelaşi tip de produse oferit deja pe piață doar dacă se adresează unor consumatori care altminteri ar fi fost submarginali fie pentru că, la prețul practicat, sub nivelul celui de echilibru, ar fi rămas o cantitate cerută nesatisfăcută, fie pentru că suma de bani oferită de către ei s-ar fi situat sub prețul

---

Jörg Guido Hülsmann, Walter Block etc. piața liberă semnifică absența totală a statului, desfăşurarea întregii arii a activității economice doar în spațiul privat al cooperării paşnice interpersonale.

[258] George Reisman, *op. cit.*, p. 425

[259] Cu privire la asemenea aspecte, Ludwig von Mises consideră că, chiar dacă abilitățile naturale ar fi identice, localizarea diferită şi utilizarea unor resurse diferite vor conduce la dezvoltarea unor abilități productive diferențiate. Mai mult, chiar dacă, inițial, toți indivizii ar fi identici şi ar deține în proprietate aceleaşi tipuri de factori de producție, faptul că unii încep activitățile productive mai devreme, alții mai târziu va conduce, în timp, la distanțarea abilităților. Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 157-158

minim acceptat de către ceilalți vânzători. În al doilea caz, putem vorbi deja de un bun economic diferit prin condițiile mai avantajoase de preț.

Aplicat consecvent, modelul concurenței perfecte nu ar putea justifica existența pe piață a două produse diferite. Cum să calificăm concurența dintre ofertanții de lapte şi cei de pâine? Este ea perfectă sau nu[260]? Validitatea caracterizării lui George Reisman transpare din aceea că formarea însăşi a prețului pe o astfel de piață nu este explicată. Dacă, pe o piață liberă, prețul nu reprezintă altceva decât suma de bani ca proprietate a cumpărătorului care este în mod voluntar cedată de acesta pentru achiziționarea bunului, în urma unui proces de negociere cu vânzătorul, ca proprietar al bunului oferit, concurența „pură şi perfectă" nu determină, în fond, prețul. Deloc surprinzător, s-a găsit şi modelul perfect de individ care preia prețul gata determinat de forțele impersonale ale cererii şi ofertei „pieței", respectiv „homo oeconomicus", ca întruchipare a răspunsului invariabil la stimuli.

George Reisman identifică în mod corect sursa confuziilor care permează teoria neoclasică a monopolului, şi anume neînțelegerea conceptelor de libertate competițională şi monopol[261]. Libertatea competițională nu reprezintă, în fond, decât manifestarea în contextul economic al pieței a libertății în sens larg, înțeleasă, cel puțin de către economiştii Şcolii Austriece de Economie, în accepțiunea ei libertariană, şi anume ca drept de utilizare a bunurilor aflate în proprietate legitimă de către posesorul lor fără ca prin aceasta să se încalce drepturile legitime de proprietate ale celorlalți. Acțiunile agresive sunt prohibite pe piața liberă, adică acele acțiuni prin care se amenință sau se inițiează violența fizică împotriva persoanei şi/sau a proprietății legitime a altcuiva. Drepturile de proprietate nu garantează, aşadar, un anumit curs al acțiunii considerat dezirabil, ci doar absența agresiunii.

[260] Walter Block, William II Barnett şi Stuart Wood identifică pierderea idealului omogenității prin introducerea în model a mai mult de un singur bun, în *op. cit.* în *loc. cit.*, p. 53.
[261] George Reisman, *op. cit.*, p. 375

Între cele două concepte, libertate competițională şi putere/capacitate de a concura, precizează unii economişti austrieci, există o diferență netă[262]. La limită, cele două noțiuni se exclud. Astfel, „capacitatea de a concura", de a intra pe o piață depinde de resursele acumulate anterior de capitalist şi/sau împrumutate în mod voluntar pe piață. Capacitatea de concurență este restricționată de opțiunile, trecute şi prezente, liber exprimate ale celorlalți participanți pe piață, consumatorii şi proprietarii de resurse, care sunt dispuşi să ofere anumite prețuri pentru bunurile achiziționate şi pentru factorii de producție vânduți. Dacă acceptăm ideea de capacitate de a concura pe piață şi, de asemenea, ca fiind nedreaptă absența mijloacelor necesare, ar rezulta logic că trebuie luate măsuri restitutive în favoarea celui care resimte această lipsă. Cum resursele, mijloacele, sunt limitate, s-ar declanşa o mişcare generală de „restituție" ce merge împotriva atenuării conflictului inerent rarității resursele. Prin urmare, avem, pe de o parte, instituția proprietății private, care impune reguli generale de evitare a conflictului, în calitate de cadru necesar al oricărei ordini sociale, şi, pe de altă parte, capacitatea de concurență, care este tributară unei ordini anterioare a proprietății şi care o neagă.

Noțiunea de „barieră la intrare" trebuie rezervată, prin urmare, barierelor de ordin instituțional, care, prin definiție, sunt agresive, de vreme ce un alt tip de „bariere" este, după cum am arătat, expresia condițiilor nonagresive ale pieței. Monopolul devine, în consecință, un concept politic[263], asociat, după cum afirmă Murray N. Rothbard, aplicând distincția lui Franz Oppenheimer, întrebuințării mijloacelor politice. În sensul relevant aici, monopolul nu este o problemă internă a pieței libere, ci rezultatul intervenției statului pe piață, prin acordarea de privilegii de monopol. George Reisman scrie: „Monopolul reprezintă astfel o piață sau o porțiune a pieței rezervată în exclusivitate acțiunii posesive a unuia sau mai multor vânzători pe calea inițierii forței fizice", în timp ce „libertatea legală de acces pe piață reprezintă fundamentul determinării prețului competitiv"[264]. Şi Armen Alchian operează cu acelaşi concept – politic – de monopol: „Monopolurile sunt îndeobşte protejate împotriva hazardului competiției nu prin propria lor abilitate de a concura, ci de către politica statului de a nu permite accesul

[262] *Vezi*, de exemplu, Murray N. Rothbard, *Ethics of Liberty*, p. 33; George Reisman, *op. cit.*, p. 375-376
[263] George Reisman, *op. cit.*, p. 376, Murray N. Rothbard, *Power and Market*, p. 37
[264] George Reisman, *op. cit.*, p. 377, 411

competitorilor pe piețele monopolizate. Sunt emise legi care încurajează şi conduc la crearea de monopoluri pe anumite piețe"[265]. Iar Israel M. Kirzner ajunge la o concluzie asemănătoare, aplicând conceptul de „proces al pieței"[266]. Astfel, dacă absența concurenței perfecte ține de neîndeplinirea vreunei condiții, prin definiție statice, nu acelaşi lucru se poate spune despre piață şi competiție în accepțiunea lor de proces. O anumită configurație a pieței, la un moment dat, reprezintă rezultanta unor condiții. Din acest motiv, scrie Israel M. Kirzner, „...obstacolul în calea competiției nu poate fi găsit într-o descriere a situațiilor sau a unui set anume de acțiuni"[267], ci în acele elemente care obstrucționează mersul procesului competitiv. Prin urmare, competiția este potențial prezentă atâta timp cât nu există „bariere arbitrare la intrare"[268]. În perspectiva kirznerianã, din moment ce activitatea pur antreprenorială nu necesită prezența nici unui element de proprietate, nu pot exista, în privința ei, bariere[269], dar, adaugă el, „se pot imagina cu multă uşurință obstacole în calea *exercitării* activității antreprenoriale"[270]. Elementul constrângător se manifestă la nivelul accesului la resurse. Recunoscând implicit că, pentru a se manifesta în acțiune, pentru a deveni operațională, am putea spune, activitatea antreprenorială are nevoie de resurse, Israel M. Kirzner scrie: „În absența restricțiilor statului asupra unor anumite activități, singura sursă posibilă de blocare a accesului într-o activitate particulară provine în mod necesar din restricționarea accesului la resursele necesare activității în cauză"[271]. Să înțelegem că autorul identifică un caz mai special de „barieră la intrare", altul decât cel al intervenției statului? Chiar dacă pura activitate antreprenorială nu poate fi constrânsă, am adăuga noi, atâta timp cât exercițiul liber al voinței nu este îngrădit, oportunitățile de profit pe care, în limbaj kirznerian, le percepe antreprenorul nu sunt independente de structura instituțională a proprietății, după cum demonstrează Hans-Hermann Hoppe şi întăreşte Jörg Guido

[265] Armen Alchian, *Competition, Monopoly and the Pursuit of Money*, p. 158
[266] Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, p. 97-98
[267] *Ibidem*, p. 97
[268] *Ibidem*
[269] *Ibidem*, p. 99
[270] *Ibidem*, p. 103
[271] *Ibidem*, p. 99

Hülsmann[272]. Astfel, pe o piață liberă, în care drepturile de proprietate legitime sunt respectate, iar eventualele încălcări soluționate prin restituții acordate victimelor şi/sau iertarea totală sau parțială de către acestea a agresorilor, oportunitățile de profit se vor desfăşura în zona cooperării sociale. Din contră, pe o piață obstrucționată, structura incitativelor este modificată, obținerea profitului, în aceste condiții instituționale, fiind legată de multe ori de activități agresive. Gândirea, ideile „pur" antreprenoriale vor fi atrase de acest tip nou de oportunități. În lumina celor de mai sus, definiția pe care o dă Israel M. Kirzner monopolului este problematică din punctul de vedere al Şcolii Austriece: „Prin urmare, monopolul pe o piață neobstrucționată de obstacolele ridicate de stat în calea intrării pe acea piață semnifică pentru noi poziția unui producător al cărui control exclusiv asupra resurselor necesare blochează accesul competitiv la producția bunurilor sale"[273]. Prin urmare, barierele în calea competiției nu țin exclusiv de sfera intervenției agresive a statului, ci pot fi întâlnite şi pe piața liberă, ori de câte ori întâlnim un proprietar exclusiv asupra unor factori de producție, necesari pentru producerea unui anumit bun.

De remarcat faptul că, pentru Israel M. Kirzner, monopolul este o parte a pieței, care are nevoie de sistemul de prețuri al acesteia pentru a recurge la calculul economic. Desigur, proprietarul exclusiv al unor resurse întâmpină dificultăți legate de evaluarea monetară pe piață a înseşi resursei sale. Din moment ce utilizările alternative ale resursei sunt absente, nu poate fi realizată o comparație între contribuția factorului la venituri, produsul său valoric marginal, şi costul de oportunitate, pentru a estima profitul sau pierderea utilizării ei curente. Dacă printre alternativele de utilizare se află însă consumul prezent sau un flux de servicii viitoare, rămâne deschisă calea unei aprecieri subiective în calitate de consumator al bunului respectiv şi estimarea profitului pur subiectiv asociat alegerii.

Acuzația la adresa monopolistului e dublă: el este „vinovat" de „diminuarea" bunăstării consumatorilor atât direct, cât şi indirect, prin eliminarea competitorilor

[272] *Vezi* Hans-Hermann Hoppe, *Socialism: A Property or Knowledge Problem?*; Jörg Guido Hülsmann, *A Realist Approach to Equilibrium Analysis*.
[273] Israel M. Kirzner, *op. cit.*, p. 103

potențiali, pe diverse căi de reducere a prețului, *predatory-pricing policy*[274]. Evident că acuzația nu poate fi probată, din moment ce concurența semnifică încercarea de atragere a consumatorilor printr-o ofertă superioară calitativ şi cantitativ celei a concurenților. Din nou, lipsesc criteriile operaționale privind definirea acelui preț de scoatere de pe piață a competitorilor, precum şi suportul juridic pentru a incrimina comportamentul ofertantului.

Deciziile de investire ale vânzătorului unic pe o piață obstrucționată, în condițiile existenței unor reglementări antimonopoliste, sunt influențate nu numai de reglementările în vigoare. Producătorul unic, sau cel care poate să ajungă în această poziție, poate foarte probabil să renunțe la anumite avantaje pecuniare numai pentru a nu fi încadrat în categoria celor ce suferă rigorile legilor şi reglementărilor antimonopoliste[275]. În termeni de alocare a factorilor de producție în conformitate cu dorințele anticipate ale consumatorilor, rezultatul anticipărilor va fi, desigur, unul „suboptimal", dacă vom considera drept „optimală" decizia care s-ar fi luat pe o piață complet liberă. În dinamică, operează incitative de negare a pieței, ale cărei date se schimbă, şi de respectare a termenilor rigizi impuşi de stat. Problema este nu atât viteza de modificare a datelor pieței versus conservatorismul reglementărilor, ci faptul că acestea din urmă nu sunt adecvate pieței. De fapt, toate firmele de stat sau subvenționate de acesta se bucură de avantaje de monopol, chiar dacă accesul pe piață al altor firme, private, nu este negat sau restricționat în mod fățiş. Aceasta întrucât primele au fost înființate şi/sau îşi văd acoperite pierderile din bani „publici", obținuți prin taxare şi/sau inflație, şi ele intră, cum subliniază George Reisman, într-o „competiție bazată pe inițierea forței"[276].

Ca manifestare istorică, situația vânzătorului unic nu reprezintă regula pe piață, consideră Ludwig von Mises. El pune în evidență incidența istoric redusă chiar a unei analize neoclasice nefavorabile a monopolului, remarcând faptul că şi în aceste situații apariția vânzătorilor unici este susținută de către stat. De asemenea, Murray N. Rothbard consideră că încercarea vânzătorilor de a exploata inelasticitatea cererii consumatorilor în folosul propriu, pentru creşterea veniturilor totale, pe calea unei restrângeri monopoliste a

[274] George Reisman, *op. cit.*, p. 400
[275] Armen Alchian, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 163
[276] George Reisman, *op. cit.*, p. 385.

ofertei, este, istoric, puțin probabilă. Argumentul său, nonpraxeologic, pune accentul pe diversificarea bunurilor de consum, care are loc pe măsura sporirii capitalului investit pe o piață liberă în dezvoltare. Aceasta înseamnă că sfera de opțiuni pentru fiecare consumator este mai largă, astfel încât curba cererii pentru fiecare bun în parte tinde să devină mai elastică[277]. Murray N. Rothbard aduce şi un argument praxeologic împotriva situației extreme a unei lumi în care toate prețurile sunt prețuri de monopol[278]. În primul rând, ar fi vorba despre o „acumulare de factori de producție nespecifici neutilizați", adică de o negare a rarității factorilor de producție nespecifici, eliberați din producția monopolistă, ca urmare a restricționării cantității produse şi oferite pe piață. Forța de muncă şi alți factori de producție vor intra în alte utilizări productive, unde vor conduce la creşterea producției, se va produce mai mult decât altminteri. În al doilea rând, dacă prețul de monopol era atins în condițiile unei cereri inelastice şi conducea la sporirea veniturilor totale încasate de monopolist, acest lucru nu se poate întâmpla pentru toate bunurile cumpărate de indivizi. Explicația este aceea că, la un anumit moment, veniturile indivizilor sunt date şi, considerând, de asemenea, dată cererea lor de bani, alocarea unei sume mai mari pentru achiziționarea unui bun conduce în mod necesar la diminuarea cheltuielilor pentru un alt bun.

Principala obiecție a lui Israel M. Kirzner la adresa modelului neoclasic al concurenței perfecte se referă la utilizarea eronată a unui concept de echilibru, în vederea formulării unei teorii a prețului, în locul utilizării cadrului competitiv – real – al procesului pieței. Astfel, el scrie: „Adevărata slăbiciune a sa [a modelului concurenței perfecte – n. ns.] este aceea că, inclusiv în ceea ce priveşte concurența prin prețuri, presupune că procesul concurențial a luat sfârşit, astfel încât nici o competiție activă nu mai are loc pe o piață caracterizată de concurență perfectă, nici măcar în termeni de prețuri"[279]. Chiar în absența oricăror contradicții interne ale modelului concurenței perfecte, acesta tot nu ar răspunde cerinței de explicare a formării prețurilor şi de descriere adecvată a concurenței. Aceasta pentru că el descrie cel mult o stare finală, asemenea echilibrului, în vreme ce concurența, ca orice acțiune umană, se desfăşoară în

[277] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 596
[278] *Ibidem*, p. 599-600
[279] Israel M. Kirzner, *op. cit.*, p. 92

mod necesar în timp. Mai mult, caracteristica definitorie a concurenței este străduința antreprenorială de a atrage consumatorii, oferindu-le bunuri şi servicii în condiții pe care aceştia le percep mai avantajoase decât cele ale concurenților. Dar, activitatea antreprenorială presupune incertitudinea, iar într-un cadru al echilibrului asemenea celui descris de modelul concurenței perfecte, în care incertitudinea lipseşte prin definiție, concurența nu îşi află locul. Ar însemna să descriem o contradicție: antreprenori care, *ştiind* că oferta concurenților este mai atractivă pentru consumatori, continuă să vină cu produse pe piață şi să încerce să le vândă. Cu alte cuvinte, asumarea în deplină cunoştință de cauză a pierderii[280].

Israel M. Kirzner opune propria perspectivă antreprenorială activității economice care se desfăşoară într-un anumit context *dat* de scopuri şi mijloace, conform definiției consacrate de Lionel Robbins[281]. Aceasta este percepută ca fiind lipsită de elementul pur antreprenorial tocmai datorită faptului că presupune ca fiind date oportunitățile dintre care decidentul (*economizer*) alege. Lionel Robbins nu precizează însă nicăieri că scopurile şi mijloacele sunt date şi nici nu pune semnul de egalitate între *date* şi *cunoscute cu certitudine*[282]. Chiar dacă curbele cererii şi ale ofertei sunt date la un anumit moment, ceea ce este adevărat cu siguranță, acest lucru nu înseamnă nici că ele rămân nemodificate, nici că decidentul, pe care Israel M. Kirzner evită să-l numească antreprenor, le-ar cunoaşte. Mai mult, între scopurile anticipate de către *economizer* şi mijloacele de care dispune se interpune, în majoritatea cazurilor, o structură a producției. Decizia lui este complicată, aşadar, de clasica problemă a calculului economic, care, aşa cum am arătat mai sus, nu este o problemă de cunoaştere, cum crede Israel M. Kirzner, atunci când scrie: „cadrul este unul *dat*, conținând deja *toate* informațiile, chiar dacă fragmentate, ce urmează să fie utilizate în decizia de selectare a celui mai bun curs al acțiunii"[283]. În plus, Israel M. Kirzner pare să-i atribuie, implicit, lui Lionel Robbins o

[280] Un argument asemănător foloseşte Jörg Guido Hülsmann în articolul său despre ciclul economic, *Toward a General Theory of Error Cycles*, pentru a arăta de ce teoria ciclului economic nu este o teorie a echilibrului.
[281] Lionel Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan and Co., London, 1945, http://www.mises.org/books/robbinsessay2.pdf
[282] Ce doreşte Lionel Robbins de fapt să precizeze este, pe linie misesiană, caracterul economiei de ştiință a mijloacelor, nu a scopurilor.
[283] Israel M. Kirzner, *op. cit.*, p. 94

perspectivă foarte asemănătoare modelului concurenței perfecte, din moment ce pentru decidentul individual prețurile sunt deja cunoscute/date.

Construită în jurul demonstrației rothbardiene a inexistenței criteriilor operaționale de identificare a prețului de monopol pe o piață liberă, din prezenta analiză rezultă că, pe lângă problemele de definire operațională a prețului de monopol, argumentele aduse de economiştii neoclasici cu privire la scăderea bunăstării consumatorilor sunt incorecte. Ele se bazează pe o identificare eronată a banilor cu un etalon de măsurare a valorii. Să subliniem un aspect foarte important, şi anume că definirea operațională, praxeologic validă a unui preț de monopol nu desființează critica adusă criteriului agregativ de bunăstare folosit de teoria neoclasică. Existența unui preț de monopol, oricum ar fi acesta definit, nu permite caracterizarea acestei situații ca fiind una suboptimală, şi chiar dacă ar fi astfel, o intervenție a statului nu este justificată. În primul rând, o implicare de ordin restitutiv ar presupune existența unei victime, a unei încălcări anterioare a unui drept legitim de proprietate. În al doilea rând, dacă este identificată situația de monopol, în sens de unic ofertant al unui bun, ca fiind un „eşec al pieței", pe care statul este chemat să-l „corecteze", această intervenție (consumatoare, în ultimă instanță, de resurse private) este însoțită, la rândul ei, în mod necesar de perdanți şi câştigători, de o redistribuire a avuției şi de transgresarea unei proprietăți private, situație care etic şi economic nu poate fi justificată. Rezervăm astfel definirea şi efectele monopolului unei piețe reglementate, pe care statul intervine prin acordarea unor privilegii speciale. Toate observațiile referitoare la încălcarea suveranității consumatorilor, la suboptimalitatea monopolului, la reducerea producției cu sporirea prețului se aplică tuturor cazurilor de acordare de avantaje speciale de către stat anumitor persoane sau grupuri de persoane.

Capitolul 4

Controverse teoretice privind echilibrul economic şi activitatea antreprenorială

4.1 Echilibrul economic în viziunea Şcolii Austriece de Economie

În capitolul de față ne propunem să explorăm relația care există între teoria antreprenorului şi cea a echilibrului economic, menționând, de la bun început, că discutarea relației respective are sens doar dacă acceptăm cadrul general al viziunii şcolii la care ne referim, întrucât acesta integrează armonios funcția antreprenorială în descrierea generală a fenomenelor economice, funcție care nu înseamnă altceva decât recunoaşterea alegerii umane în condiții de incertitudine. Prezența incertitudinii îl obligă pe individ să anticipeze configurația viitoare relevantă a pieței şi, eventual, să acționeze, alegând o alternativă (*ex ante*, cea mai bună) cu privire la utilizarea viitoare a resurselor (proprietății) sale.

Inițierea unei dezbateri de sine-stătătoare cu privire la funcția antreprenorială se datorează lui Israel M. Kirzner. Dar antreprenorul nu a lipsit din scrierile anterioare ale economiştilor austrieci, ba încă putem spune că el este mai bine conturat, de exemplu, la Ludwig von Mises, dar antreprenorul devine, pentru prima dată, figura centrală în lucrările unui economist austriac, ale lui Israel M. Kirzner.

Miza principală a operei kirzneriene este aceea de a dinamiza cadrul neoclasic bazat, în principal, pe statica comparativă, de a da o explicație convingătoare funcționării pieței. Prin scrierile sale dedicate antreprenorului, Israel M. Kirzner readuce în atenția economiştilor neoclasici câteva probleme pe care teoria acestora le lăsase neexplicate: Cum se formează prețurile? Care este rolul echilibrului în teoria şi politica economică? Există o tendință a pieței libere către echilibru? Dacă da, care sunt condițiile necesare şi suficiente pentru atingerea acestuia? După cum vom arăta în continuare, Israel M.

Kirzner încearcă să stabilească o punte de legătură între teoria austriacă şi teoria neoclasică, de fapt, să integreze în aceasta din urmă elementul lipsă antreprenorial, fără însă a pune serios sub semnul întrebării utilizarea conceptului de echilibru economic.

Teoria neoclasică, dezvoltată în jurul teoriei echilibrului economic, parțial ori general, eludează tocmai problema centrală a teoriei economice, care, în opinia lui Ludwig von Mises, constă în investigarea „determinării raporturilor de schimb mutuale ale bunurilor şi serviciilor negociate pe piață, a originii lor în acțiunea umană şi a efectelor acestora asupra acțiunii ulterioare"[284].

Identificăm două mari funcții ale echilibrului în teoria economică: în primul rând, echilibrul economic serveşte drept cadru de deducere a legilor economice, „de înțelegere a ceea ce se întâmplă în procesele reale de pe piață" – scrie Israel M. Kirzner[285]. În al doilea rând, şi de data aceasta sub un aspect normativ, echilibrul a fost teoretizat ca un etalon al bunăstării, acest înțeles căpătând importanță pentru politica economică. Asocierea echilibrului economic cu modelul concurenței perfecte a permis caracterizarea situațiilor reale drept suboptimale în raport cu concurența perfectă (sau cu echilibrul), ceea ce, în opinia multor economişti, a justificat intervenția corectivă a statului. După cum vom vedea în cele ce urmează, nu există motive întemeiate pentru a lua echilibrul drept cadru de referință nici pentru deducerea legilor economice, nici ca standard al bunăstării.

Tradiția economiştilor austrieci poartă amprenta analizei cauzal-realiste mengeriene de explicare a formării prețurilor[286], apreciază Joseph T. Salerno, ceea ce îi permite acestuia diferențierea liniei austriece de celelalte abordări marginaliste. Echilibrul economic nu va dispărea însă complet din teoria economiştilor austrieci, ci rolul lui, mult limitat, va fi strict circumscris, aşa cum se poate vedea la Ludwig von Mises, şi, ulterior, redefinit de Jörg Guido Hülsmann.

---

[284] Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 233

[285] Israel M. Kirzner, *Commentary: Entrepreneurship, Uncertainty, and Austrian Economics*, în *Austrian Economics: Tensions and New Directions*, Bruce J. Caldwell and Stephan Boehm, ed., Kluwer Academic Publishers, 1992, p. 99

[286] Joseph T. Salerno, *The Place of „Human Action" in the Development of Modern Economic Thought*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 2, nr. 1, 1999, p. 36

Ludwig von Mises utilizează mai multe concepte de echilibru, primul fiind „*the simple state of rest*" („starea simplă de repaos"), care descrie procesul zilnic prin care, pe o anumită piață, se formează un preț de echilibru la care se încheie tranzacțiile de cumpărare şi de vânzare, date fiind preferințele cumpărătorilor şi ale vânzătorilor[287]. Această situație este compatibilă cu existența unei părți din ofertă nevândută (adică a unei cereri de rezervare, în limbajul rothbardian), ceea ce ne duce cu gândul la prezența unei erori antreprenoriale anterioare. Aşadar, conceptul la care ne referim nu desemnează ceea ce se consideră, în general, a fi echilibrul, şi anume o ajustare perfectă a cererii şi a ofertei pe o singură piață sau la nivelul întregii economii. Tocmai din acest motiv, Ludwig von Mises precizează că „starea simplă de repaos" nu reprezintă o construcție imaginară, ci un proces real.

Situația este diferită în cazul „*final state of rest*" („starea finală de repaos"), care reprezintă configurația economiei după ce s-au produs toate ajustările declanşate de o modificare în datele pieței. Această a doua construcție este imaginară, în sensul că „traiectoria" schimbărilor necesare atingerii echilibrului este tot timpul modificată, datorită variației datelor pieței. De exemplu, o diferență de prețuri ce ar fi fost dovada unei oportunități viitoare de profit nu mai este considerată ca atare de către antreprenori, în lumina noilor anticipări. Prin definiție, construcțiile imaginare încorporează la Ludwig von Mises un element nereal. Ele sunt concepte-limită, pe care Ludwig von Mises le consideră însă absolut necesare în procesul de evidențiere, într-o manieră contrafactuală, a unor relații între variabile[288]. Acesta este locul ocupat, de exemplu, de „*evenly rotating economy*" (economia uniform repetitivă), evidențierea relației dintre prețurile bunurilor de consum şi cele ale factorilor de producție şi identificarea sursei profitului, plecând de la situația în care acesta nu există.

---

[287] Şi Richard von Strigl, de pildă, asociază prețul de echilibru atingerii unui echilibru momentan pe piață. *Vezi* Richard von Strigl, *op. cit.*, p. 33

[288] Fritz Machlup, de asemenea, considera că echilibrul este cadrul *sine qua non* pentru reflectarea legăturilor cauzale dintre variabile. La el, locul presupoziției *ceteris paribus* este luat de echilibru. Pornind de la o situație de echilibru, odată cu modificarea unei variabile, se analizează efectele pe care această modificare le are asupra celorlalte variabile. Fritz Machlup, *Essays in Economic Semantics*, W. W. Norton, New York, 1967

Jörg Guido Hülsmann consideră că „sarcina specifică a analizei echilibrului... este limitată – dar totuşi necesară – la determinarea fluxurilor de venituri pe piața neobstrucționată... Pe de o parte, ne permite să determinăm mărimile relative ale salariilor şi dobânzii... Doar analiza echilibrului ne arată, de pildă, că dobânda trebuie să fie uniformă în toată economia sau că salariile corespund produsului valoric marginal actualizat al serviciilor de muncă”[289]. De asemenea, analiza în termeni contrafactuali a echilibrului economic identifică „un venit rezidual”, profitul şi pierderea, sursa lor fiind eroarea. În cazul profitului, este vorba de eroarea *celorlalți* antreprenori, care ar fi putut să liciteze pentru factorii de producție până aproape de nivelul produsului valoric marginal actualizat, iar în cel al pierderii, este vorba de *propria* eroare în supralicitarea unor factori de producție în raport cu contribuția lor marginală la veniturile realizate ale firmei. O diferență majoră între economiştii austrieci şi cei neoclasici este aceea că, dacă la primii echilibrul este configurația specială a ansamblului unor decizii individuale corecte, iar caracteristicile sale (profitul zero, egalizarea ratelor dobânzii în structura producției etc.) trebuie deduse, la ceilalți, echilibrul se defineşte prin aceste caracteristici.

În tratatul său *Man, Economy, and State*, Murray N. Rothbard utilizează pe larg conceptele de echilibru şi de tendință către echilibru, el pendulând între două interpretări, dintre care prima este dominantă. Este vorba despre accepțiunea echilibrului ca absență a incertitudinii, cunoscând faza de „înghețare a datelor” şi de perioadă de tranziție către configurația finală, repetitivă a economiei, şi despre a doua accepțiune, exploatată ulterior de Jörg Guido Hülsmann, de absență a erorii, în sensul de anticipare antreprenorială corectă. Murray N. Rothbard inferează din absența schimbării o tendință către echilibru, presupunând că antreprenorii, confruntați mereu cu aceleaşi date, vor anticipa din ce în ce mai bine, ceea ce presupune un proces de învățare, până când vor anticipa corect. Astfel, el scrie: „Profiturile şi pierderile sunt în exclusivitate urmările activității antreprenoriale, iar această activitate este consecința incertitudinii viitorului... cei ce anticipează mai bine vor obține profit, iar cei ce nu anticipează corect vor suferi pierderi. În economia uniform repetitivă, în care fiecare individ este fixat într-o anumită activitate repetitivă nemodificată, nu pot exista profituri şi pierderi întrucât nu mai există incertitudine pe

[289] Jörg Guido Hülsmann, *A Realist Approach to Equilibrium Analysis*, p. 27

piață"[290]. În același timp, Murray N. Rothbard identifică, asemenea lui Ludwig von Mises, două momente temporale relevante pentru teoria producției. Primul, „momentul actual" (*„immediate run"*), care ar corespunde lui *simple state of rest*, și care „oferă o explicație a prețurilor de piață efective pentru toate bunurile și în orice moment": „prețurile de piață ale mărfurilor și ale factorilor de producție [formate – n. ns.] pe baza stocurilor date și a cererilor speculative și a preferințelor date ale consumatorilor"[291]. Al doilea moment, în legătură cu care el utilizează conceptul, și acesta considerat „important", de „preț final sau prețul de echilibru pe termen lung, adică prețul care s-ar stabili în economia uniform repetitivă". Importanța acestui concept decurge din aceea că „pune în evidență direcția în care tind să se miște prețurile de piață ale momentului actual"[292].

Divergența de opinii în ceea ce privește locul ocupat de echilibru în teoria economică l-a determinat pe Joseph T. Salerno să departajeze net ramura misesiană de celelalte abordări ale austriecilor, Friedrich A. Hayek, Israel M. Kirzner, pe care le consideră ca fiind tributare unor dezvoltări neoclasice[293]. Joseph T. Salerno rescrie istoria evoluției Școlii Austriece de Economie, cu scopul de a o diferenția din punct de vedere metodologic de abordările în termeni de echilibru parțial sau general. Ludwig von Mises îi apare ca fiind cel ce continuă tradiția mengeriană și böhm-bawerkiană. Astfel, Joseph T. Salerno notează: „Analiza în termenii stării finale de echilibru este folositoare în primul rând pentru a demonstra că urmările unei modificări a datelor economice nu sunt limitate la ajustările inițiale ale prețului pieței, ci implică de asemenea ajustări pe termen lung în alocarea resurselor și în structura de producție"[294].

Regândirea radicală a conceptului de echilibru economic este realizată de Jörg Guido Hülsmann, care efectuează o analiză mai realistă. El aplică echilibrului economic aceeași analiză contrafactuală, pe care o privește ca fiind natura analizei economice, metoda de deducere a legilor economice[295]. Echilibrul devine astfel „metoda prin care se

[290] Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 597
[291] *Ibidem*, p. 530
[292] *Ibidem*
[293] Joseph T. Salerno, *op. cit.*, în *loc. cit.*
[294] *Idem*, *Mises and Hayek Dehomogenized*, p. 127
[295] *Vezi* Jörg Guido Hülsmann, *Facts and Counterfactuals in Economic Law*

explică succesul atins, punându-l în contrast cu eşecul contrafactual, precum şi eşecul realizat prin comparația acestuia cu succesul contrafactual"[296]. În continuare, Jörg Guido Hülsmann detaliază: „Punctul esențial este că analiza în termeni de echilibru nu ne oferă o *reprezentare* a realității <<normale>>, ci este mai degrabă o *metodă* pentru descrierea realității, iar această metodă poate fi aplicată indiferent de ceea ce se întâmplă să fie realitatea. Echilibrul observat poate avea vreun sens doar prin comparație cu erorile ce puteau fi evitate, după cum eroarea observată poate fi înțeleasă doar referindu-ne la un echilibru la care s-a renunțat. Această comparație între ceea ce este şi ceea ce ar fi putut să fie – în termeni de succes şi eroare – este exact ce face analiza echilibrului"[297]. Analiza este pur individualistă, fiind efectuată „din punctul de vedere al persoanei implicate, care acționează", dar relația echilibru individual generalizat – echilibru general rămâne neelucidată. Având în vedere tipul de analiză contrafactuală pe care îl promovează, este posibil ca echilibrul general să fie, pentru Jörg Guido Hülsmann, un echilibru individual generalizat, din moment ce, pe piață, contrafactuala fiecărui individ ține cont, în mod necesar, dacă doreşte a fi relevantă, de alegerile posibile ale celorlalți.

Care este însă legătura dintre succes şi profit? Rezultă în mod necesar dintr-o alegere fericită faptul că individul încasează un profit? Desigur că nu. Dacă avem în vedere cazul limită, al echilibrului, atins în urma alegerilor corecte ale tuturor antreprenorilor – acesta se caracterizează prin absența profitului în bani. Rămâne cel de ordin pur nonbănesc, în sensul că individul apreciază că a ales cea mai bună alternativă dintre cele posibil de atins cu resursele aflate în proprietatea sa şi date fiind condițiile pieței. Prin urmare, pentru ca un antreprenor să încaseze profit, este necesar ca altcineva să aibă o pierdere, să fi anticipat în mod eronat configurația viitoare a pieței. Deducția nu merge în ambele sensuri, respectiv, din faptul că cineva are o pierdere antreprenorială, nu rezultă că, în mod necesar, altcineva a încasat un profit.

---

[296] Jörg Guido Hülsmann, *A Realist Approach to Equilibrium Analysis*, p. 3. George Reisman observă că „existența libertății este însoțită de posibilitatea ca oamenii să facă alegeri greşite sau chiar prosteşti. Dar nu există o altă alternativă. Această posibilitate există *şi în prezența, şi în absența libertății*". George Reisman, *Capitalism*, p. 379. Adică posibilitatea succesului/eşecului există în orice sistem, liber sau restricționat.

[297] Jörg Guido Hülsmann, *op. cit.*, p. 7

Un aspect relevant al abordării hülsmanniene este acela că el denunţă, implicit, viziunile consecinţioniste asupra teoriei echilibrului. Acestea sunt identificate de Jörg Guido Hülsmann în presupoziţia de menţinere constantă a datelor (*changeless economy*), considerată ca fiind necesară unei anticipări corecte. Astfel, el scrie: „Conform abordării consecinţioniste, eroarea este imposibilă şi echilibrul trebuie să se instaureze dacă nu se mai schimbă condiţiile. Eroarea poate să aibă loc doar dacă circumstanţele se modifică... Eroarea nu poate fi explicată de modificarea unică a condiţiilor, deoarece inclusiv asemenea schimbări *pot* fi anticipate. Anticiparea nu semnifică, desigur, o *cunoaştere* a ceea ce se va întâmpla în viitor. Acest lucru nu poate fi posibil. Ci înseamnă mai degrabă că individul *judecă* în mod corect aceste condiţii viitoare"[298].

Echilibrul economic, ca anticipare corectă devine posibil nu numai pe o piaţă liberă, dar şi în intervenţionism sau în socialism. Aceasta pentru că individul este capabil să ia o decizie corectă, ţinând cont de cadrul instituţional în care acţionează. Este evident că deciziile corecte ale unui individ vor fi diferite în funcţie de acest context instituţional. Important este faptul că atingerea echilibrului nu este dependentă de existenţa unei anumite structuri de piaţă (exemplul concurenţei perfecte). Să remarcăm însă că atingerea echilibrului într-un socialism deplin s-ar lovi de problema calculului economic. Absenţa unui numitor comun, cardinal, pentru exprimarea veniturilor şi a cheltuielilor face imposibilă *ex ante* luarea unei decizii raţionale într-o economie cu o structură dezvoltată, capitalistă a producţiei; *ex post* devine, de asemenea, imposibilă aprecierea comparativă a alegerii făcute cu alternativele contrafactuale. Cu alte cuvinte, stabilirea însăşi a situaţiei de echilibru devine problematică[299].

O chestiune pe care Jörg Guido Hülsmann nu o rezolvă, în afară de faptul că nu defineşte echilibrul economic general, este aceea că el nu descrie procesul, „calea" prin care se atinge acest echilibrul. Putem spune însă cu siguranţă că Jörg Guido Hülsmann nu agreează ideea unei tendinţe către echilibru: echilibrul nu se atinge prin speculare

[298] *Idem*, *Toward a General Theory of Error Cycles*, p. 3
[299] Acest aspect este remarcat de Gene Callahan, în *Economics for Real People. An Introduction to the Austrian School*, second edition, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2004, http://www.mises.org/books/econforrealpeople.pdf, p. 238.

treptată, kirzneriană, a diferențelor de prețuri, ci mai degrabă ca rezultat instantaneu al unei serii de acțiuni antreprenoriale încununate de succes.

4.2 *Errorless* versus *uncertainty free*

Am arătat că la Ludwig von Mises modelul imaginar al echilibrului – economia uniform repetitivă – are ca ipoteză de bază „înghețarea" datelor, ceea ce ar permite antreprenorilor să anticipeze din ce în ce mai bine, eliminând, în cele din urmă, toate oportunitățile de profit. În acel moment, prețurile ar fi egale cu costurile marginale, s-ar uniformiza ratele dobânzii din structura producției, profiturile, datorită faptului că ceilalți participanți pe piață au făcut o alegere greşită, ar dispărea etc.

Întrebarea este dacă ipoteza menținerii constante a datelor ar fi necesară şi suficientă pentru a asigura o convergență tot mai mare a economiei către echilibru. Cum echilibrul este urmarea anticipării corecte de către antreprenori a datelor pieței, înghețarea datelor nu poate garanta o echilibrare tot mai accentuată, dacă acceptăm premisa metodologică a nondeterminării stricte a alegerii. Tot ce putem obține din această condiție este probabilitatea mai mare ca antreprenorii să îşi dea seama că se confruntă mereu cu aceleaşi date ale pieței şi să aleagă, în consecință, „mai bine". Acest raționament încorporează însă o judecată istorică, ceea ce slăbeşte tăria argumentului în favoarea unei tendințe către echilibru.

Distincția dintre lipsa erorii şi absența incertitudinii este, prin urmare, importantă ca precizare teoretică, iar Jörg Guido Hülsmann observă această distincție, care rămâne neidentificată de Ludwig von Mises şi Murray N. Rothbard[300].

Tendința către echilibru ca o consecință a fixării cadrului acțiunii încearcă să identifice condițiile obiective de atingere a echilibrului. Fixarea variabilelor nu ne asigură însă că indivizii fac alegerile corecte, dacă nu avem şi condiția de absență a incertitudinii. În acest caz, fixarea condițiilor nu mai apare nici măcar necesară, din moment ce lipsa incertitudinii poate rezolva problema chiar în prezența unor condiții variabile

[300] Murray N. Rothbard utilizează frecvent interşanjabil cele două noțiuni.

(preferințele consumatorilor, tehnologia etc.). Cu privire la condiția de eliminare a modificărilor istorice, George Stigler observă că „o economie staționară nu este necesară pentru a atinge echilibrul competitiv complet, în condițiile în care indivizii dispun de anticipare perfectă; şi nici nu reprezintă o condiție suficientă pentru atingerea acestui echilibru, deoarece încă mai pot interveni fluctuații non-istorice [non-sistematice] (ex. inundațiile), imperfect anticipate". Pentru ca, mai departe, el să lege „ajustările complete, corecte, de o cunoaştere perfectă a circumstanțelor relevante, ceea ce, *realistic vorbind*, poate avea loc doar când aceste împrejurări nu se mai modifică (când economia este staționară)"[301]. Este un exemplu de analiză consecinționistă. În teoria neoclasică, separarea de acțiunea reală şi de echilibru ca rezultat al alegerii este şi mai pregnantă: întâi se construieşte modelul concurenței perfecte, se listează condițiile care asigură egalitatea dintre preț şi costul marginal (adică absența profitului), apoi se concluzionează că pe o astfel de piață se atinge echilibrul. Cu privire la aceasta, Donald Boudreaux şi Randall Holcombe menționează: „A presupune că individul posedă o cunoaştere perfectă înseamnă a face implicit încă o presupoziție restrictivă cu privire la natura proceselor economice – şi anume că există o combinație optimă a alocării resurselor care este independentă de alegerile concrete ale oamenilor"[302]. Cei doi autori denunță aici implicit nerealismul şi irelevanța unui asemenea model în analiza acțiunii umane.

4.3 Echilibrul neoclasic şi modelul concurenței perfecte

Concentrarea economiştilor din secolul XX pe studierea stărilor de echilibru i-a determinat să adopte un concept al concurenței care se încadra armonios în schema generală a echilibrului[303]. Bernard Guerrien recunoaşte că întreaga construcție neoclasică a echilibrului se sprijină pe modelul concurenței perfecte, care nu explică, în realitate,

[301] George Stigler, *Perfect Competition, Historically Contemplated*, în *The Journal of Political Economy*, vol. 65, 1, feb. 1957, p.12
[302] Donald Boudreaux and Randall Holcombe, *The Coasian and Knightian Theories of the Firm*, p. 150-151
[303] Donald Boudreaux, *Schumpeter and Kirzner on competition and equilibrium*, în *The Market Process. Essays in Contemporary Austrian Economics*, Peter J. Boettke and David L. Prychitko, ed., Edward Elgar, 1994

modul în care se formează prețurile[304]. Acelaşi model al concurenței perfecte a servit şi scopul politicii economice a statului paternalist, concurența perfectă devenind standardul teoretic al bunăstării, în raport cu care se judecă, de exemplu, situațiile reale de monopol ca fiind asociate unei bunăstări inferioare[305].

În limbajul economic actual, competiție semnifică o curbă a cererii perfect orizontală, adică absența oricărei influențe a consumatorului ori a producătorului asupra prețului, spre deosebire de economiştii clasici, pentru care concurența determină prețurile să tindă către nivelurile lor „naturale" sau de echilibru[306].

În comparație cu opinia, împărtăşită de numeroşi economişti, potrivit căreia modelul concurenței perfecte descrie echilibrul, vom încerca să arătăm, în continuare, că tocmai în condițiile concurenței perfecte echilibrul nu este posibil. Opinia noastră porneşte de la întrebarea: care este cantitatea de echilibru în cazul concurenței perfecte, cu o curbă a cererii perfect elastică? La prima vedere, orice cantitate ce corespunde vânzării la prețul pieței implică o situație de echilibru.

Critica lui Murray N. Rothbard la adresa concurenței perfecte ia în calcul o curbă a cererii infinită[307]. Însă nici o curbă a cererii sau a ofertei nu poate fi infinită. Explicația porneşte de la interpretarea în contextul teleologic mijloace-scopuri a curbei cererii, în cazul de față. Curba cererii exprimă, în realitate, ansamblul mijloacelor pe care indivizii sunt dispuşi să le cedeze în schimbul atingerii scopului urmărit, şi anume o anumită cantitate din bunul dorit. A susține existența unei curbe a cererii perfect elastice nemărginite este echivalent cu a spune că, pentru atingerea unui scop, pot fi dedicate mijloace infinite, ceea ce intră în contradicție evidentă cu presupoziția, metodologic necesară, a rarității mijloacelor în raport cu scopurile. Este clar că echilibrul nu este posibil de atins în cazul unei curbe a cererii perfect elastice nemărginite: orice cantitate oferită la prețul presupus constant al concurenței perfecte este întâmpinată de o

---

[304] Bernard Guerrien, *La Théorie néo-classique. Bilan et perspectives du modèle d'équilibre général*, Economica, Paris, 1989

[305] Jack High, *Introduction. Split Personality: A Brief History of Competition in Economic Theory*" în *Competition*, Jach High, ed., Edward Elgar: Cheltenham, 2001, p.xxxvi

[306] *Ibidem*, p. xv

[307] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 633

disponibilitate a cumpărătorilor de a achiziționa mai mult la acel preț. Cum poate fi posibil echilibrul în situația în care la prețul stabilit cantitatea cerută este (infinit) mai mare decât cantitatea oferită?

Murray N. Rothbard se grăbeşte însă atunci când acuză teoria neoclasică de a fi presupus o curbă infinită a cererii[308]. Modelul concurenței perfecte afirmă doar disponibilitatea consumatorilor de a cumpăra la prețul pieței. Este vorba, aşadar, de o cerere efectivă, nu de exprimarea dorințelor neîngrădite de mijloacele limitate. În acest caz, discuția asupra curbei perfect elastice a cererii se restrânge la cazul unei porțiuni strict limitate de orizontalitate a cererii. Acest caz subminează importanța teoretică a modelului: aplicabilitatea acestuia ar depinde de contextul istoric, de datele concrete. Se pune întrebarea: ne aflăm în zona de cerere elastică sau nu? Apare, aşadar, şi o problemă de operaționalitate: cum putem şti dacă ne aflăm în acea zonă sau nu? Spre deosebire de aceasta, în modelul standard al concurenței perfecte, elasticitatea perfectă a cererii era consecința condițiilor de pe piață: număr mare de cumpărători şi producători, fiecare având o importanță mică în producția totală. Construirea unei curbe a cererii este logic anterioară şi metodologic independentă de condițiile producției şi ofertei. Ea cuantifică dorințele indivizilor de a cumpăra un anumit bun pentru anumite sume de bani, dată fiind cunoaşterea de care dispun ei la un anumit moment pe piață. Adiționarea cererilor individuale la un anumit preț nu se face într-un mod secvențial, aşa cum ar sugera o porțiune a cererii perfect orizontală. De exemplu, dacă pe o piață la un moment dat, 10 indivizi ar fi dispuşi să cumpere acelaşi bun pentru suma de 100$, curba cererii nu se reprezintă printr-o porțiune orizontală între 1 şi 10 unități la nivelul prețului de 100$, ci printr-un punct de coordonate (10, 100$). Dacă am accepta această reprezentare grafică şi logică a construirii curbei cererii, am accepta, de asemenea, un dezechilibru (local) *ex ante*. Echilibrul în cazul analizat se atinge în momentul în care există o ofertă de 10 unități la prețul maxim de 100$. Pentru orice cantitate inferioară, ne confruntăm cu un dezechilibru: la prețul de 100$, cantitatea cerută este superioară cantității oferite. Concluzia este, şi în acest caz mai puțin general, că echilibrul nu se poate manifesta în zona de orizontalitate a curbei cererii, chiar dacă ar exista o astfel de zonă. După cum am

[308] Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 633. Dar el nu este foarte clar dacă obiecția sa se adresează orizontalității curbei cererii sau faptului că aceasta este infinită.

încercat să explicăm, nu există însă zone de orizontalitate a curbei cererii. Echilibrul este atins pe piața respectivă în punctul care înglobează *toate* cererile de cumpărare la un anumit preț. Orizontalitatea curbei cererii devine astfel superfluă în modelul concurenței perfecte şi pentru teoria echilibrului.

Pentru atingerea echilibrului economic, esențială este anticiparea corectă de către producători/antreprenori a cererii consumatorilor, indiferent de forma posibilă a curbei cererii. Condițiile existente pe piață din partea cererii nu pot determina o anticipare corectă din partea producătorilor, fie că este vorba de concurența perfectă, de monopol sau de oligopol. Observăm astfel că perceperea condițiilor concurenței perfecte ca fiind necesare pentru atingerea echilibrului economic este dovada unei analize consecinționiste.

4.4 Echilibrul ca standard al bunăstării

Poziția economiştilor austrieci referitoare la bunăstare a fost expusă de Murray N. Rothbard[309] şi ea exprimă relația, în general agreată de ei, dintre teoria proprietății şi teoria economică. Derularea schimburilor voluntare pe o piață liberă conduce *ex ante* la o situație optimă pentru participanții la schimb, fără ca, demonstrabil, schimbul respectiv să aducă prejudicii nici unui alt individ. Reluarea expunerii relației menționate de către Hans-Hermann Hoppe evidențiază faptul că respectarea drepturilor de proprietate reprezintă singurul context etic în care putem vorbi despre bunăstare, fără a ajunge la contradicții[310]. Aşa cum observa recent Jörg Guido Hülsmann, criteriul rothbardian presupune implicit că evaluarea bunăstării unui individ este circumscrisă dimensiunii proprietății sale, afirmație ce ar trebui, de fapt, demonstrată[311]. *Ex post*, este foarte probabil ca unul sau ambii participanți la schimb să constate că s-au înşelat, dar aceasta

[309] *Idem*, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*
[310] Hans-Hermann Hoppe, *A Theory of Socialism and Capitalism,* p. 127-144
[311] Jörg Guido Hülsmann, *Optimal Monetary Policy*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 6, nr. 4, (Winter, 2003), p. 9

nu modifică faptul că *ex ante* ei au ales cea mai bună alternativă posibilă, date fiind condițiile în care acționează.

Susținătorii pieței libere evidențiază şi o tendință a pieței libere de a elimina o parte din erori. Instrumentul calculului economic permite atât compararea *ex ante* a cheltuielilor şi a veniturilor anticipate, cât şi vizualizarea *ex post* a pierderilor din structura producției, care sunt echivalente cu reducerea proprietății antreprenorilor care au anticipat greşit. Ca urmare, antreprenorii care au dovedit în trecut o persistență în anticipări eronate sunt scoşi de pe piață în mod „natural". Dar acest mecanism nu garantează corectitudinea anticipărilor antreprenorilor care au rămas pe piață, nu există niciun instrument prin care acestea să fie garantate.

Un alt criteriu de bunăstare folosit implicit de către Ludwig von Mises şi evidențiat de Joseph T. Salerno este calculul economic, care permite o alocare rațională a resurselor, în lumina propriilor anticipări[312]. Cele două criterii de bunăstare menționate sunt complementare.

Să remarcăm că Murray N. Rothbard vorbeşte de Pareto optimalitatea *ex ante* a situației pe o piață liberă. Comparația pe care el o utilizează este de natură contrafactuală, respectiv indivizii compară două alternative, cea pe care o consideră optimă din punctul lor de vedere şi alternativa la care au renunțat. Nu se realizează comparații intertemporale, iar faptul că o alegere urmează alteia nu echivalează cu o îmbunătățire a situației individului, respectiv cu sporirea bunăstării sociale. Individul poate recurge la aprecieri de natură istorică, la comparații între două momente diferite de timp. Un observator exterior nu poate însă concluziona că situația la momentul A este superioară celei de la momentul B, întrucât nu există o „cantitate" măsurabilă de bunăstare, care să permită comparațiile intertemporale. Prezența pe scara de valori a unei alegeri cu aspect intertemporal, de exemplu, bunuri prezente, factori de producție prezenți, versus bunuri viitoare permite comparația intertemporală. Această comparație nu este însă posibilă la nivelul societății, din moment ce nu există (şi nici nu poate exista, altfel schimburile, ce sunt expresia tocmai a evaluării inverse pe scările de valori individuale a bunurilor, nu s-ar mai realiza) o scară unică de valori, în conformitate cu care să se aloce resursele.

[312] *Vezi* Joseph T. Salerno, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 130

Să analizăm acum relația între echilibru şi bunăstare în viziunea exponenților Şcolii Austriece de Economie. Acceptarea criteriului preferinței demonstrate în acțiune, al proprietății, drept baza aprecierii bunăstării la nivelul societății nu înseamnă, în mod automat, că echilibrul, ca absență a erorii, este optimul bunăstării. Joseph T. Salerno pare să agreeze ideea că eliminarea treptată a erorii, care însoțeşte tendința către echilibru, ar duce la o îmbunătățire a bunăstării sociale, întrucât, prin definiție, erorile de alocare sunt îndepărtate[313].

Am afirmat mai sus că nu avem instrumente ştiințifice, care să nu implice judecăți de valoare, cu ajutorul cărora să deducem că o anumită stare (de dezechilibru) este preferată alteia. Dacă tendința către echilibru este rezultatul schimburilor voluntare între indivizi pe piață, rezultă doar că *ex ante* pe piață fiecare situație, ulterior constatată ca fiind de dezechilibru, reprezintă o stare optimă din punctul de vedere al bunăstării. Acelaşi lucru se poate spune şi despre comparația dintre starea de dezechilibru imediat premergătoare echilibrului şi starea de echilibru, ambele reprezentând *ex ante* situații optimale, fără să avem instrumente pentru compararea lor din punctul de vedere al bunăstării.

Cei care consideră echilibrul ca fiind optim al bunăstării recurg la comparații interpersonale de utilitate şi se angajează într-o analiză nonpersonalistă. Astfel, în starea de dezechilibru, unii indivizi au profituri, întrucât alții au făcut alegeri eronate[314]. Trecerea de la dezechilibru la echilibru este însoțită în mod necesar de modificări de prețuri, deoarece alocarea factorilor de producție va fi diferită, iar prețurile bunurilor de consum vor fi şi ele diferite. Nu există motive să credem că prețurile tuturor bunurilor vor scădea, şi oricum nu în aceeaşi proporție. Indivizii care au obținut în trecut profituri se confruntă acum cu o situație diferită, ei obțin venituri în calitate de proprietari ai factorilor de producție sau de capitaliști şi cumpără bunuri la prețuri diferite față de cele

[313] *Ibidem*, p. 122. J. A. H. Maks susține că echilibrarea este însoțită de o creştere a bunăstării, dacă nu pentru toți, cel puțin pentru majoritatea participanților pe piață. El recunoaşte că evaluarea la nivel de piață a performanțelor noii stări duce inevitabil la comparații interpersonale de utilitate. J. A. H. Maks, *The Market Process and Mainstream Welfare Economics*, în *Advances in Austrian Economics*, vol. II(A), Peter Boettke and Mario Rizzo, ed., Jai Press Inc., London, 1995, p. 130

[314] Asupra acestei interpretări, *vezi* Jörg Guido Hülsmann, *A Realist Approach to Equilibrium Analysis*

anterioare. Echilibrarea nu este însoțită în mod necesar de o scădere a prețurilor bunurilor achiziționate care să compenseze scăderea – posibilă – a veniturilor.

Puterea de cumpărare a veniturilor acestor indivizi este mai scăzută decât anterior. Este adevărat că alți indivizi, care în trecut au avut pierderi, acum se bucură de o putere de cumpărare mai ridicată. Nu putem concluziona însă, date fiind cele spuse mai sus, că echilibrul este optim. De asemenea, din creşterea prețurilor unor bunuri şi scăderea prețurilor altora nu putem deduce o sporire sau o diminuare a puterii de cumpărare a unității monetare. Este observația pe care o face Murray N. Rothbard atunci când el discută critic caracterul ştiințific al construirii unui indice general al prețurilor[315].

Distanțarea anticipării corecte (a echilibrului) de optimalitatea bunăstării capătă contur şi importanță practică dacă luăm în considerare opinia lui Jörg Guido Hülsmann, potrivit căreia echilibrul este posibil indiferent de cadrul instituțional în care se acționează. De exemplu, echilibrul poate avea loc în condițiile intervenționismului statal, dar aceasta nu înseamnă că se atinge o situație optimă din punct de vedere al bunăstării. Dacă luăm exemplul mai concret al decretării unui preț maximal al laptelui, este posibil ca atât producătorii de lapte, cât şi consumatorii să anticipeze corect măsura intervenționistă. Primii, pentru a evita pierderile, îşi vor retrage o parte din resurse din industria laptelui, reorientându-le către ceea ce, în noile condiții, pare să fie cea mai remunerativă alternativă. Ceilalți îşi vor regândi dorințele de consum şi vor cumpăra alt bun, pentru a evita timpul şi resursele pierdute stând la coadă. Ca urmare a anticipărilor corecte, se atinge un echilibru pe piața laptelui. Se poate identifica însă situația în care, în absența fixării prețului laptelui, resursele ar fi fost alocate diferit şi, în plus, această situație s-ar caracteriza printr-o respectare a drepturilor de proprietate. Între cele două stări nu putem face, ca atare, comparații de bunăstare, dar putem să afirmăm, pe linia lui Hans-Hermann Hoppe, că încălcarea drepturilor de proprietate nu poate fi justificată.

Pe baza celor de mai sus, putem conchide că viziunea austriacă nu permite echivalarea echilibrului economic cu un etalon (un optim) al bunăstării[316].

---

[315] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 843-847

[316] Împotriva utilizării echilibrului ca standard al bunăstării, *vezi* şi opiniile lui Fritz Machlup, *op. cit.*, p. 71

Optimalitatea echilibrului economic decurge, la neoclasici, din alocarea optimă a resurselor, evidențiată de egalizarea prețului cu costul marginal, în condițiile concurenței perfecte, egalizare care tinde să fie asociată cu un criteriu al bunăstării. Astfel, incapacitatea monopolului de a realiza această egalizare, datorită unei curbe a cererii descrescătoare şi a restrângerii monopoliste a producției, este incriminată ca un atac la adresa bunăstării consumatorilor.

Am arătat mai sus că aceste concluzii referitoare la bunăstare, deduse din teoria neoclasică a monopolului, implică angajarea în comparații interpersonale de utilitate. De asemenea, teoria formării prețurilor este greşit prezentată, întrucât costurile sunt fenomene efemere, cu incidență asupra deciziei doar în momentul *ex ante* al acțiunii[317]. Egalizarea prețului cu costul marginal capătă semnificație doar atunci când deja ne aflăm în economia uniform repetitivă, în care condițiile trecute se reproduc. Dar în acest mod nu facem decât să revenim la problema abordată anterior, şi anume, de unde decurge optimalitatea echilibrului sau, mai bine zis, mai poate fi aceasta susținută atunci când se evidențiază comparațiile interpersonale de utilitate la care se recurge?

Joseph T. Salerno consideră că procesul de realocare a resurselor dinspre procese de producție mai puțin profitabile către cele mai profitabile este însoțit de o sporire a satisfacerii nevoilor consumatorilor[318], iar atingerea echilibrului final înseamnă nu numai exploatarea tuturor oportunităților de profit, ci şi un optim al satisfacerii trebuințelor consumatorilor.

4.5 Echilibrul şi tendința către echilibru

În lucrările unora dintre susținătorii pieței libere, echilibrul, în calitate de cadru al analizei teoretice şi mai cu seamă atunci când este cercetată bunăstarea, este înlocuit adesea cu tendința către echilibru. Virtuțile pieței libere nu sunt, aşadar, cele prezentate în modelul nerealist şi inconsecvent al concurenței perfecte, ci tendința către echilibru este

[317] Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 560-660
[318] Joseph T. Salerno, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 122

cea care explică cel mai bine funcţionarea pieţei libere şi justifică caracterizarea acesteia drept sistemul economic care asigură populaţiei maximul posibil de bunăstare. Această înlocuire a echilibrului cu tendinţa către echilibru este marcantă în lucrările lui Israel M. Kirzner, în a cărui opinie antreprenorul, „alert" la oportunităţile existente pe piaţă, acţionează în vederea eliminării unora, promovând astfel echilibrarea. Murray N. Rothbard utilizează, de asemenea, în mare măsură, tendinţa către echilibru, ca substitut pentru echilibru, în dezbaterea cu privire la realizările pieţei libere în domeniul bunăstării.

Israel M. Kirzner afirmă cu toată claritatea că nu echilibrul sau tendinţa către echilibru reprezintă chestiunea semnificativă care trebuie clarificată, ci dacă există în economie o „evoluţie" (*sequence*) sistematică, ceea ce sugerează confundarea existenţei legilor economice, care exprimă regularităţile comportamentului economic, cu echilibrul. Alte nemulţumiri ale sale, legate de teoria neoclasică sunt: presupunerea unui singur preţ la care se realizează tranzacţiile, chiar şi în dezechilibru; nu se explică formarea preţului de echilibru; concurenţa perfectă în care participanţii pe piaţă sunt presupuşi a fi *price-takers* nu poate explica trecerea de la o situaţie de dezechilibru la una de echilibru[319].

În cadrul kirznerian, consideră Roger Garrison, prezenţa antreprenorului explică tendinţa către echilibru, atenţia acestuia, orientată către discrepanţele, inclusiv cele intertemporale, între preţuri reprezintă, pentru Israel M. Kirzner explicaţia ultimă a tendinţei echilibratoare a pieţei[320], tendinţă care este de factură empirică. De remarcat că, pentru Ludwig von Mises, exploatarea de către antreprenor a unor posibilităţi anticipate de profit nu era de natură factuală, ci provenea din însăşi definiţia antreprenorului, iar pentru Israel M. Kirzner problema echilibrării este una de natură empirică: „*empirical regularities*"[321]. În acelaşi timp, Israel M. Kirzner subliniază: „Nu am susţinut o validitate *a priori* a observaţiei noastre referitoare la înclinaţia omului de a descoperi oportunităţi;

[319] Israel M. Kirzner, *Perception*, *Opportunity, and Profit*. *Studies in the Theory of Entrepreneurship*, p. 17 şi urm.
[320] Roger Garrison, *Equilibrium and Entrepreneurship*, în *Advances in Austrian Economics,* Vol. II(A), Peter Boettke and Mario Rizzo, ed., Jai Press Inc., Londra, 1995, p. 76
[321] Israel M. Kirzner, *op. cit.*, p. 9, 27

pentru scopurile noastre, este suficient să recunoaştem faptul că această înclinație este inseparabilă de ideea că ființele umane acționează urmărind un scop"[322].

Este adevărat că noi nu cunoaştem motivul pentru care anumiți indivizi anticipează anumite evenimente, intră în posesia unei anumite cunoaşteri, dar este *a priori* dovedit faptul că proprietarul unor resurse este silit, într-un cadru al incertitudinii, să ia o decizie referitoare la proprietatea sa. Dacă, în lucrările lui Israel M. Kirzner, acțiunea echilibratoare a antreprenorului nu are o bază teoretică solidă, înseamnă că el se confruntă, în principiu, cu aceeaşi problemă ca şi neoclasicii, nici el nu reuşeşte să prezinte nişte condiții suficiente pentru atingerea echilibrului economic.

Principala calitate a antreprenorului kirznerian este aceea de a fi „alert", de a exploata cu promptitudine posibilitățile de profit existente pe piață şi, astfel, de a o „echilibra". Israel M. Kirzner construieşte pe antreprenor cu scopul de a explica modalitatea prin care piața atinge echilibrul, aspect rămas neclarificat în teoria neoclasică. Antreprenorul kirznerian este, prin excelență, forța echilibratoare a pieței, spre deosebire de antreprenorul schumpeterian care îndepărtează piața de la traiectoria sa „spontană" către echilibru, aspect care, de altfel, este tot timpul menționat de Israel M. Kirzner.

Problema este că exploatarea posibilităților de arbitraj pe care le oferă piața, manifestate în diferențe de prețuri, inclusiv la nivel intertemporal, nu reprezintă o condiție suficientă pentru „apropierea" de echilibru decât într-un context în care condițiile rămân nemodificate. Aceasta înseamnă că doar într-un context de „înghețare" a datelor, aşa cum presupune modelul imaginar al economiei uniform repetitive al lui Ludwig von Mises, antreprenorul kirznerian ar putea să aducă echilibrul. Se poate spune că Israel M. Kirzner umple un gol rămas la Ludwig von Mises, pe care acesta, probabil, îl considera de la sine înțeles. Dar, dacă datele sunt înghețate şi incertitudinea este absentă, cum mai poate fi explicată tendința către echilibru? De ce tendință către echilibru, când acesta poate fi atins printr-un singur act antreprenorial?

Antreprenorul kirznerian, care primeşte semnalele pieței prin prețuri din trecut, acționează pentru eliminarea discrepanțelor de prețuri, dar rezultatul acțiunii sale nu este

[322] *Ibidem*, p. 30

relevant decât, eventual, pentru un moment trecut. Preţurile din trecut nu transmit informaţii cu privire la condiţiile viitoare de pe piaţă, condiţii faţă de care acţiunea antreprenorului se va dovedi de succes sau nu[323]. Ele transmit cel mult informaţii despre trecut, care adesea sunt irelevante pentru decizia ce vizează momentul viitor. De asemenea, nu este foarte clar dacă preţurile sunt cei mai buni „transmiţători" ai informaţiilor cu privire la condiţiile cererii, întrucât informaţii valoroase se obţin, uneori, din judecarea celorlalte condiţii de pe piaţă.

Să acceptăm, pentru moment, că economia funcţionează aşa cum o descrie Israel M. Kirzner. Dacă antreprenorul kirznerian este impulsionat de dezechilibrele anterioare, aceasta înseamnă că el nu este capabil de a menţine echilibrul sau de a ieşi din echilibru printr-o schimbare de tehnologie. Aceasta pentru că, odată atins echilibrul, antreprenorul se va vedea lipsit de orice informaţie relevantă, chiar şi în vederea menţinerii structurii actuale a producţiei, compatibile cu echilibrul.

Ca şi Jörg Guido Hülsmann, Israel M. Kirzner vede funcţia echilibratoare a antreprenorului ca fiind dependentă de contextul social instituţional, de exemplu, cel al drepturilor de proprietate[324]. Este posibil însă ca, la Israel M. Kirzner, dependenţa echilibrării de contextul instituţional să se refere mai degrabă la aceea că instituţii diferite sprijină în mod diferit „transmiterea" informaţiilor către antreprenor. Jörg Guido Hülsmann, din contră, pare să agreeze ideea că, oricare ar fi instituţiile, antreprenorul poate anticipa corect, ceea ce nu înseamnă că anumite instituţii nu sunt mai favorabile unei decizii corecte decât altele, referindu-ne aici la proprietatea privată, calculul monetar, sistemul de drept. Apelând la propriul model de antreprenor, Israel M. Kirzner nu reuşeşte să dovedească o tendinţă intrinsecă pieţei de a atinge echilibrul, datorită, paradoxal, „pasivităţii" antreprenorului său „alert", care nu anticipează starea viitoare a pieţei, singura care este relevantă pentru alegerea pe care el o întreprinde.

Este evident că, prin soluţia sa, Israel M. Kirzner încearcă să iasă din contextul mijloace – scopuri date al decidentului robbinsian, la care i se pare că se limitează atât

---

[323] *Vezi* critica lui Jörg Guido Hülsmann în *Knowledge, Judgment, and the Use of Property*

[324] Israel M. Kirzner, *Commentary: Entrepreneurship, Uncertainty, and Austrian Economics*, p. 93

teoria neoclasică, cât şi misesienii[325]. Rezultatul la care el ajunge este acela că nici măcar decizia robbinsiană, strict economică, de alocare a unor resurse către anumite scopuri, nu o mai poate explica din motivele mai sus menționate. Joseph T. Salerno descrie astfel procesul misesian de echilibrare: „conceptul de echilibrare... este un concept *ex ante*, exprimând faptul că antreprenorii, impulsionați de dorința de obținere a profiturilor monetare anticipate, urmăresc să anticipeze şi să îndepărteze malajustările dintre mijloace şi scopuri ce apar încontinuu pe piață"[326]. Procesul istoric, *ex post*, de coordonare pe piață, continuă el, este îndeplinit de către antreprenori prin prețuri, care, chiar în situația în care sunt prețuri de dezechilibru, „îndeplinesc funcția indispensabilă de *compensare* (*clearing*) a tuturor piețelor şi, în acelaşi timp, de coordonare a utilizărilor şi combinațiilor productive ale tuturor resurselor – între ele şi cu preferințele anticipate ale consumatorilor"[327].

Abordările în termeni de tendință către echilibru sunt tributare unei perspective asupra echilibrului care, scrie Jörg Guido Hülsmann, „înțelege echilibrul ca o caracteristică a contextului acțiunii decât ca o trăsătură a acțiunii înseşi"[328]. De vreme ce orice acțiune umană poate fi judecată în termeni de succes şi de eroare, cum putem aprecia, în acest context, acțiunea „echilibratoare"? „Echilibrarea este o expresie lipsită de înțeles", consideră Jörg Guido Hülsmann, „un mit care nu se poate integra în ştiința economică"[329]. Putem amenda, parțial, această opinie, spunând că problema principală a tendinței către echilibru o reprezintă considerarea echilibrului ca un ideal – fix, definit independent de alegerile indivizilor – de atins. Iar acțiunile echilibratoare pot fi ele însele apreciate ca fiind de succes sau eronate, ceea ce ar clarifica obiecția lui Jörg Guido Hülsmann.

Chiar şi în sistemul kirznerian, potrivit căruia se tinde către echilibru prin coordonarea şi tendințele echilibratoare ale antreprenoriatului, este necesară dimensiunea proprietate. Speculațiile antreprenoriale sunt benefice pentru consumatori în măsura în care ele se înscriu în contextul cooperării sociale. Aşadar, înainte de a ne referi la

[325] *Vezi* Israel M. Kirzner, *Perspectiva economică*, Bucureşti, Editura All, 1996
[326] Joseph T. Salerno, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 125
[327] *Ibidem*, p. 124
[328] Jörg Guido Hülsmann, *A Realist Approach to Equilibrium Analysis*, p. 16
[329] *Ibidem*, p. 17

rezultatele activității antreprenoriale, trebuie să avem un criteriu independent de antreprenoriatul propriu-zis, care să ne indice în ce condiții este prezentă cooperarea socială ori agresiunea[330]. Această informație este absolut necesară pentru a demonstra capacitatea antreprenorului de a contribui la bunăstarea consumatorilor. Astfel, descrierea funcționării pieței bazate pe virtuțile echilibratoare ale antreprenoriatului este îmbinată cu o teorie normativă. Este bine că avem antreprenori care sesizează dezechilibrele existente şi ajută economia să se apropie de un echilibru ce maximizează bunăstarea, ceea ce reprezintă deja o propoziție a teoriei bunăstării, deschisă criticii, în măsura în care îi lipseşte dimensiunea proprietate.

Israel M. Kirzner nu renunță la echilibru ca etalon al activității economice, ci, aşa cum menționează Brian J. Loasby, doar arată importanța procesului de echilibrare[331]. Echilibrarea, *i.e.* coordonarea planurilor (*plan coordination*) este necesară pentru a arăta eficiența *ex post* a pieței, context în care antreprenorul, „alert" la oportunitățile existente, este figura centrală. Această poziție este diferită de cea a lui Ludwig von Mises, pentru care eficiența pieței nu rezultă *ex post*, dintr-o presupusă tendință către echilibru. Pentru acesta, superioritatea pieței provine din posibilitatea antreprenorilor de a se baza pe o metodă rațională de alocare a factorilor de producție în acord cu preferințele viitoare anticipate ale consumatorilor. Calculul economic este bazat pe anticipările antreprenoriale ale prețurilor viitoare, pentru care prețurile şi condițiile trecute reprezintă doar un punct de plecare.

Antreprenorul reprezintă elementul-cheie în teoria kirzneriană a antreprenoriatului care explică tendința către echilibru a pieței libere. Israel M. Kirzner însuşi subliniază acest lucru, în demersul său de diferențiere a propriei teorii de cea schumpeteriană: „Pentru Schumpeter, esența antreprenoriatului este dată de abilitatea de a ieşi din rutină, de a desființa structurile existente, de a deplasa sistemul dinspre fluxul circular, regulat al echilibrului. Pentru mine însă, elementul esențial al activității antreprenoriale este abilitatea de a vedea oportunități neexploatate, a căror existență anterioară înseamnă că

[330] Literatura *public choice* a revelat un antreprenor – agresor, care lucrează în beneficiul propriu, fără ca în acest caz să se mai aplice principiul „mâinii invizibile".

[331] *Vezi* Brian J. Loasby, *Economics of Dispersed and Incomplete Information*, în *Method, Process and Austrian Economics*, Israel M. Kirzner, ed., Lexington Books, Massachusetts, 1982, p. 111-130

regularitatea inițială a fluxului circular era iluzorie – adică, departe de a fi o stare de echilibru, ea reprezenta o situație de dezechilibru destinată în mod inevitabil să fie *dislocată* (*disrupted*)"[332]. Totodată, Israel M. Kirzner consideră circumscrierea strictă a antreprenoriatului de către Joseph A. Schumpeter la descoperirea şi aplicarea a noi tehnici – „competiția pentru noi mărfuri, noi tehnologii, noi surse de ofertă"[333] – drept o scădere în opera acestuia. Antreprenoriatul, ca forță a tendinței către echilibru, este reprezentat de orice încercare de ajustare a ofertei proprii la condițiile pieței. „Neglijarea antreprenoriatului în analiza modernă este consecința directă a preocupării generale cu pozițiile echilibrului final"[334], afirmă Israel M. Kirzner. Iar obiecția lui la adresa teoriei competiției perfecte nu se axează atât pe contradicțiile interne ale acesteia şi pe faptul că ea nu explică funcționarea reală a pieței, alocarea de către antreprenori, în condiții de incertitudine, a resurselor deținute, în conformitate cu cele mai urgente preferințe anticipate ale consumatorilor, ci pe incapacitatea ei de a arăta calea către atingerea echilibrului[335].

4.6 Echilibrul şi calculul economic

Clarificările doctrinare în interiorul Şcolii Austriece de Economie au avut ca rezultat departajarea ramurii misesiene de cea hayekiană, aceasta din urmă fiind considerată a urma mai mult programul neoclasic al Şcolii de la Lausanne decât tradiția mengeriană. Revigorarea misesianismului în cadrul Şcolii Austriece de Economie din ultimul deceniu este urmarea clară a unor serii de articole ale lui Joseph T. Salerno[336]. Acesta purcede la o analiză sistematică a raționalismului misesian versus ordinea spontană hayekiană, arătând cum acțiunea umană calculată se află la baza argumentului misesian asupra calculului economic.

---

[332] Israel M. Kirzner, *Competition and Entrepreneurship*, p. 127
[333] Joseph A. Schumpeter, *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper, New York, 1975, p. 84
[334] Israel M. Kirzner, *Perception, Opportunity and Profit*, p. 5
[335] *Idem*, *Competition and Entrepreneurship*, p. 130
[336] *Vezi* articolele lui Joseph T. Salerno menționate mai sus.

Circumscrierea precisă a folosirii modelului imaginar al echilibrului în teoria economică, despre care am discutat anterior, se menține şi în dezbaterea referitoare la calculul economic. Soluția oferită de socialişti la problema calculului economic, consideră Mark Blaug, se bazează pe setul de ecuații ce descriu echilibrul general walrasian[337]. Acceptarea aproape unanimă a soluției oferite de socialişti ne oferă o imagine deloc îmbucurătoare a orientării ideologice subiacente teoriei neoclasice. Iar George Reisman observă, de altfel, că abordarea în termeni generali, abstracți a bunăstării în teoria contemporană este semnul unei desconsiderări, dacă nu negări, a drepturilor de proprietate privată[338], idee pe care o extinde şi asupra stabilirii prețurilor în modelul concurenței perfecte, al echilibrului de către un „crainic al prețurilor". Murray N. Rothbard consideră că irelevanța argumentului matematic al ecuațiilor ce descriu starea de echilibru general rezultă din aceea că „întreaga discuție despre calculul economic se aplică lumii reale *şi doar acesteia. Nu poate exista o problemă de calculabilitate în economia uniform repetitivă deoarece acolo nu este necesar nici un calcul.* În mod evident, nu există nici o nevoie să calculezi profituri şi pierderi când toate datele viitoare sunt cunoscute de la bun început şi unde *nu există* profituri şi pierderi"[339].

În opoziție cu opinia lui Israel M. Kirzner, potrivit căreia problema economică principală este aceea a explicării acumulării de cunoaştere, Joseph T. Salerno afirmă că alocarea rațională, calculată a resurselor şi cunoaşterea sunt două probleme logic diferite. Individul ce acționează se comportă, în realitate, ca un agent robbinsian, el trebuie să decidă ce întrebuințare viitoare să dea resurselor (proprietății) sale, dată fiind cunoaşterea de care dispune. Pentru a accentua că aceasta este viziunea lui Ludwig von Mises, Joseph T. Salerno aduce ca argument ipoteza acestuia din dezbaterea calculului economic. Planificatorul central dispune de întreaga cunoaştere referitoare la metodele tehnologice de producție, ştie scopurile ultime pe care doreşte să le atingă etc. Cu toate acestea, el nu poate aloca resursele într-un mod calculat, rațional, întrucât îi lipseşte un numitor comun de apreciere în prezent a rezultatelor eterogene, care vor fi obținute la momente de timp diferite în viitor, în urma proceselor alternative din structura de producție. În acest

[337] Mark Blaug, *The Methodology of Economics, Or How Economists Explain*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992, p. 161-169
[338] George Reisman, *Capitalism*, p. 425
[339] Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 550

context, o posibilă obiecție ar fi următoarea: așa cum, în orice cadru instituțional posibil, individul este capabil să anticipeze corect, de ce să refuzăm această posibilitate teoretică planificatorului socialist? Să presupunem că el ia decizia „corectă” de alocare a resurselor și se declară mulțumit cu privire la rezultatele obținute. În absența calculului economic, el nu dispune însă de nici un instrument prin care să aprecieze dacă alocarea aleasă a fost cea mai bună sau nu. El trebuie să recurgă la o apreciere directă, asemănătoare celei la care se recurge în economia primitivă, autarhică a gospodăriei, ceea ce intră în contradicție cu ipoteza de structură capitalistă a producției. Așadar, chiar dacă s-ar atinge, printr-o întâmplare, echilibrul economic, nimeni nu și-ar da seama de acest lucru.

Dezbaterea privind calculul economic a clarificat rolul limitat pe care îl deține echilibrul în teoria economică. Analiza în termeni de echilibru nu poate explica funcționarea economiei și nici însăși atingerea acestei stări aparte a economiei, numită echilibru.

Capitolul 5

Teoria firmei şi antreprenoriatul

5.1 O analiză critică a teoriei contemporane a firmei

Teoria contemporană a firmei s-a dezvoltat ca o reacţie critică la limitările sesizate în teoria neoclasică de manual a firmei, în care aceasta este concepută ca o „cutie neagră", de transformare a factorilor de producţie (inputuri) în rezultate (outputuri). Astfel, Peter Klein scrie: „Dată fiind tehnologia, preţurile factorilor de producţie şi curba cererii, firma maximizează profiturile monetare, supusă unei constrângeri provenind din adecvarea planului de producţie la o reţetă tehnologică"[340]. Variaţia dimensiunii firmei este dată de modificări ale costurilor de producţie. În acest model nu pot fi explicate anumite organizări concrete ale producţiei, ca, de pildă, integrarea verticală, diversificarea geografică şi a liniei de produse etc.

În teoria neoclasică se operează cu modelul concurenţei perfecte, în care, prin definiţie, cunoaşterea perfectă de care dispun producătorii şi cumpărătorii asigură alocarea instantanee a factorilor de producţie şi accesul la bunurile economice, fără a exista costuri asociate, este postulată existenţa firmelor, fapt criticat în studiul lui Ronald H. Coase[341]. Peter Klein subliniază: „Decizia de a organiza tranzacţiile în interiorul firmei în loc de a apela la piaţă – aşa-numitele decizii de vânzare-cumpărare – este fundamentată pe costurile relative ale schimburilor interne şi externe" şi „Natura firmei, prin urmare, este determinată de costurile relative ce însoţesc organizarea tranzacţiilor în condiţiile unor aranjamente instituţionale alternative"[342]. Iar contribuţia lui Ronald H. Coase este aceea de a integra în contextul decizional relevant al firmei anumite costuri

[340] Peter Klein, *New Institutional Economics*, în *Enciclopedia of Law and Economics*, secţiunea 0530, http://encyclo.findlaw.com/0530book.pdf , p. 463
[341] Ronald H. Coase, *The Nature of the Firm*, în *Economica*, Vol. 4, nr. 16 (November, 1937)
[342] Peter Klein, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 463, 464

legate de instituția legală a transferului de proprietate. Compromisul piață - firmă pe care îl analizează Ronald H. Coase, consideră Pasal Salin, „este însă bazat pe presupoziția că firma reprezintă o organizație care nu face parte din piață şi care se angajează în planificare. Această abordare a naturii firmei este într-adevăr eronată; firma nu este un sistem al planificării, în sensul de sistem, în care cei care dețin puterea dau ordine celorlalți şi în care nu există prețuri”[343].

Trebuie analizat în ce măsură opinia lui Ronald H. Coase asupra firmei este compatibilă cu preceptele generale ale organizării producției, referitoare la calcul economic, antreprenor-capitalist, proprietate versus cunoaştere, care sunt nuanțate de economiştii austrieci. Antreprenorul definit de Ronald H. Coase diferă foarte mult de o perspectivă austriacă, centrată pe anticiparea de către proprietar a unui viitor incert. „Ce înțeleg eu prin antreprenor”, scrie el, „este o ierarhie într-o afacere, care direcționează resursele şi include nu numai managementul, ci şi supraveghetorii şi mulți muncitori”[344]. Teoria contemporană a firmei, după cum sintetiza Mark Roe[345], priveşte firma ca o „structură managerială”, dar, din punct de vedere austriac, trebuie accentuat elementul antreprenorial al proprietarului. Iar conceptul de „ierarhie”, după cum menționează Pascal Salin[346], sugerează un sistem de comandă, acesta dând ca exemplu relațiile dintre stat şi cetățeni, în care primul dă ordine şi utilizează măsuri coercitive pentru a asigura îndeplinirea lor. Ansamblul contractelor care se află la baza înființării voluntare a firmei presupune, într-adevăr, un sistem de monitorizare a salariaților, pentru a se verifica îndeplinirea de către aceştia a sarcinilor asumate în contracte. Pascal Salin precizează că şi salariații se asigură că managerul îşi îndeplineşte rolul stabilit în contract, acela de a plăti salariile. În optica lui Ronald H. Coase, contractul de muncă are sens „atunci când factorul, pentru o anumită remunerație – fixă sau fluctuantă – este de acord să urmeze

[343] Pascal Salin, *The Firm in a Free Society*, în *Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, nr. 3, (Summer, 2002) p. 16. În realitate, singura planificare care poate să aibă sens se face pe piață, prin calcul economic. Sistemul socialist, de fapt, nu poate planifica, aceasta fiind substanța argumentului misesian al calculului economic.
[344] Ronald H. Coase, *The Nature of the Firm: Meaning*, în *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 4, nr. 1 (Spring 1988), p. 31
[345] Citat după Peter Klein, *Economic Calculation and the Limits of Organization*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 9, nr. 2, 1996, p. 7
[346] Pascal Salin, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 8-9

directivele unui antreprenor *în anumite limite stabilite*. Esența puterii este aceea de a delimita puterile antreprenorului. În aceste limite, el poate, prin urmare, să direcționeze ceilalți factori de producție"[347]. Iar Armen Alchian şi Harold Demsetz subliniază că, dacă angajatorul îşi păstrează cererile către angajat în sfera strictă a contractului, nu poate fi vorba despre coerciție. Nicolai Juul Foss consideră însă oportună şi utilă menținerea conceptului de autoritate: „Acest drept de a <<direcționa ceilalți factori de producție>> -- ce este permis prin contract – este, desigur, autoritatea". În plus, autoritatea i se pare a fi întotdeauna însoțită de o cunoaştere superioară[348]. În opinia celor doi menționați mai sus, dacă diferența dintre piață şi firmă se bazează pe distincția dintre o alocare prin prețuri şi o alocare fundamentată pe autoritate, ea îşi pierde substratul, de vreme ce „autoritatea" e ea însăşi parte a pieței.

În concepția lui Ronald H. Coase, firma este asemănătoare planificării operate în sistemul socialist: „Lenin a spus că sistemul economic în Rusia ar fi condus ca o unică mare fabrică. Cu toate acestea, mulți economişti din Occident au susținut că acest lucru ar fi imposibil. Şi există totuşi fabrici în Occident, iar unele dintre ele sunt extrem de mari. Cum pot fi reconciliate opiniile exprimate de economişti referitoare la rolul sistemului de prețuri şi imposibilitatea unei planificări economice centrale de succes cu existența managementului şi a acestor aparent planificate societăți – firmele – ce operează în interiorul propriei noastre economii?". Totodată, adaugă el, firma este „această mică societate planificată"[349].

Reacția lui Ronald H. Coase la abordarea de către teoria neoclasică a firmei ca o „cutie neagră" este lăudabilă, dar insuficientă, întrucât el rămâne în cadrul teoriei echilibrului general, tributar formării anterioare a prețurilor pe o piață (perfect) competitivă. Pentru o poziție care integrează firma în procesul de formare a prețurilor, fără însă a uita contextul pieței în care activează firma, îl amintim pe Murray N.

---

[347] Ronald H. Coase, *The Nature of the Firm*, p. 391

[348] Nicolai Juul Foss, *Misesian Ownership and Coasian Authority in Hayekian Settings: The Case of the Knowledge Economy*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 4, nr. 4, (Winter, 2001), p. 9, 10

[349] Ronald H. Coase, *The Institutional Structure of Production*, în *American Economic Review*, vol. 82, nr. 4 (September, 1992), p. 715, 716

Rothbard[350]. El critică teoria neoclasică a formării prețurilor, care presupune cunoscut însuşi fenomenul de explicat cauzal, anume prețul factorilor de producție. Murray N. Rothbard arată că determinarea prețului unui factor de producție presupune un proces de licitare competitivă, de către capitaliști-antreprenori care anticipează produsul valoric marginal actualizat al fiecărei unități din factorul dorit. Astfel că prețul plătit pentru o unitate din factorul de producție non-specific va fi cel mult egal cu produsul valoric marginal actualizat, anticipat de către antreprenori, în cea mai puțin valorizată utilizare a ei, în condițiile permise de cantitatea oferită pe piață. Dintr-o perspectivă austriacă, aşadar, teoria firmei trebuie să fie capitalist-antreprenorială, deoarece cele două funcții îngemănate în persoana aceluiaşi individ răspund realității activității productive în condiții de incertitudine şi ale necesității remunerării, din fonduri anterior economisite, a posesorilor factorilor de producție din etapele îndepărtate de cea finală de consum, într-o structură capitalistă a producției[351].

Ronald H. Coase consideră ca fiind date costurile, inclusiv cele de tranzacție, pe care le introduce în calcul, cât şi bunurile de produs şi metodele de producție prin care se obțin acestea. În acest context, menționează Donald Boudreaux şi Randall Holcombe, „antreprenoriatul... este un factor de producție, a cărui funcție este aceea de a reduce costurile de combinare a celorlalți factori într-un produs final *dat*"[352]. Managerul lui Ronald H. Coase, care se bazează pe „semnalele pieței şi se lasă condus de ele către un rezultat determinat"[353], fiind lipsit de trăsăturile specific antreprenoriale de „judecare" anticipativă a caracteristicilor relevante viitoare ale pieței, poate fi supus aceleiaşi critici care este adusă îndeobşte de misesieni paradigmei hayekiano-kirzneriene a prețurilor ca transmițătoare de informații. Astfel, Ronald H. Coase opune firma sistemului pieței de alocare directă prin prețuri a factorilor de producție[354], considerând că „trăsătura

[350] Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 387-410. La p. 389 întâlnim sublinierea: „Concentrarea asupra unei singure firme şi asupra reacției proprietarului său nu reprezintă calea adecvată pentru a ajunge la o teorie a producției".
[351] *Ibidem*, p. 409-410
[352] Donald Boudreaux and Randall Holcombe, *The Coasian and Knightian Theories of the Firm*, p. 148.
[353] *Ibidem*, p. 152
[354] Ronald Coase, *The Nature of the Firm*, p. 386-405

distinctivă a firmei o reprezintă înlocuirea mecanismului prețurilor", în condițiile recunoscute ale existenței acestuia[355].

Apelul la calculul economic, la comensurarea comparativă a costurilor, folosind sistemul prețurilor pieței şi al costurilor legate de organizarea internă a producției, despre care scrie Ronald H. Coase, trebuie înțeles în sensul antreprenorial, austriac, al termenului. Astfel, costurile nu sunt nişte entități obiective care se supun atenției diverşilor indivizi care ar dori să le includă în calculele lor, ci trebuie înțelese ca avându-şi sursa în aprecierea antreprenorială a celor de oportunitate, realizată de către proprietar, ele fiind „costuri pentru proprietar". În plus, potrivit teoriei austriece a determinării prețurilor factorilor de producție, costurile firmei reflectă *prețurile anticipate ale bunurilor* care vor fi produse prin contribuția lor productivă. „Costurile nu sunt fixate de vreo <<mână invizibilă>>, ci sunt determinate tocmai de forța totală a cererii antreprenoriale pentru factorii de producție"[356], scrie Murray N. Rothbard. Prin urmare, continuă el, dacă recunoaştem alinierea producției la cererea anticipată a consumatorilor, descoperim că „diversele <<costuri>>, adică prețurile factorilor de producție, determinate de variatele lor produse valorice marginale actualizate în utilizări alternative, sunt determinate, în ultimă instanță, doar de cererea consumatorilor pentru toate bunurile"[357].

Se impune, aşadar, ca cineva să anticipeze aceste prețuri şi apoi să liciteze pentru factorii de producție. Nu există costuri date pentru firmă, astfel că fiecare decizie de cumpărare a unui factor de producție şi de integrare specifică a lui în procesul de producție se fundamentează antreprenorial sau cel puțin este supusă „inspecției" antreprenoriale. Astfel, Peter Klein subliniază: „Economia de piață, a susținut Mises, este pusă în mişcare nu de <<management>> – ca îndeplinire a unor sarcini stabilite, într-un context dat pentru manager –, ci de către *antreprenoriat*, ceea ce înseamnă speculație, arbitraj şi alte activități de asumare a riscului, care determină exact care anume sunt sarcinile atribuite managerului"[358].

---

[355] *Ibidem*, p. 389
[356] Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 528
[357] *Ibidem*, p. 528-529
[358] Peter Klein, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 12

Există, în realitate, două tipuri de planificare, cea haotică etatistă, fie în regim socialist, fie în regim intervenționist, şi cea antreprenorială pe o piață liberă a proprietarilor privați, în sensul întocmirii unui plan de acțiune, în contextul utilizării prețurilor pentru factorii de producție. Elementul antreprenorial nu ghidează activitatea productivă într-un vacuum, iar mecanismul prețurilor, în sine, nu are capacitatea de a orienta factorii de producție. Critica adusă de misesieni paradigmei Friedrich A. Hayek - Israel M. Kirzner a informației pe care o transmit prețurile poate fi îndreptată şi împotriva opiniilor lui Ronald H. Coase. În primul rând, activitatea de alocare a factorilor de producție este o acțiune umană, „mecanismul prețurilor" ca atare nu poate lua decizii. În al doilea rând, în condițiile de incertitudine care caracterizează acțiunea umană, cu preferințe ale consumatorilor într-o continuă modificare, orientarea utilizării factorilor de producție trebuie să fie dictată nu de raritățile relative relevate de sistemul prețurilor din *trecut*, ci de anticipările antreprenoriale cu privire la condițiile *viitoare* prevalente pe piață. Capitalistul-antreprenor este cel care anticipează prețurile viitoare relevante pentru activitatea sa, având ca punct de plecare prețurile din trecut pentru formarea anticipărilor. În fapt, pe piață, după cum susține Ronald H. Coase[359], nu există două mecanisme distincte, al prețurilor şi cel antreprenorial, de alocare a resurselor, ci unul singur. La rândul lor, prețurile pentru factorii de producție nu reprezintă altceva decât sumele de bani la care cumpărătorii şi vânzătorii, ambii antreprenori, sunt dispuşi să încheie schimbul. Doar modelul concurenței perfecte pune în umbră rolul vânzătorilor şi cumpărătorilor în determinarea prețurilor.

Motivul principal al organizării unei firme este explicat de Ronald H. Coase cu ajutorul costurilor asociate utilizării mecanismului prețurilor, printre acestea situându-se „descoperirea prețurilor relevante"[360], „costurile ce însoțesc negocierea şi întocmirea unor contracte separate pentru fiecare tranzacție de schimb ce are loc pe piață"[361]. Organizarea producției în contextul firmei ar conduce la diminuarea acestor costuri, deoarece „un singur contract înlocuieşte o serie de contracte". Acelaşi principiu, subliniază Ronald H. Coase, al eficienței, guvernează şi dimensiunea firmei: „o firmă va tinde să se extindă

[359] Ronald H. Coase, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 389
[360] *Ibidem*, p. 390
[361] *Ibidem*, p. 390-391

până acolo unde costurile de organizare a unei tranzacții suplimentare în cadrul firmei egalează costurile realizării aceleiaşi tranzacții prin intermediul unui schimb pe piață sau de către o altă firmă"[362]. Rezultă că autorul gândeşte într-un cadru neoclasic al echilibrului, dezideratul egalizării a două costuri (marginale) aflându-se chiar in contradicție cu propria teorie. Astfel, dacă nivelul optim al firmei ar fi stabilit în punctul de egalizare a costurilor despre care scrie Ronald H. Coase, tocmai această alegere marginală este însoțită de un cost subiectiv, pe care, de ce nu, îl putem include în rândul costurilor de tranzacție, sau cel puțin în categoria largă de costuri ataşate alternativei. Egalizarea „la margine" a costurilor este privită de economiştii austrieci[363] ca fiind, în realitate, o pierdere din punct de vedere subiectiv pentru persoana care acționează, care este interesată întotdeauna de profit, de existența unei diferențe pozitive între valoarea, importanța, rangul pe scara de valori a alternativei alese în raport cu costul de oportunitate. În plus, egalizarea sugerează ideea de indiferență în alegere, pe care economiştii austrieci o resping ca fiind imposibil de demonstrat în acțiune[364].

În literatură, există două accepțiuni date costurilor de tranzacție, şi anume, prima, care le leagă de implicarea într-un schimb pe piață, şi cealaltă, potrivit căreia ele se ivesc ori de câte ori este stabilit sau necesită protecție un drept de proprietate[365].

Într-o accepțiune mai largă a costurilor de tranzacție, aceea de costuri legate de structura specifică a proprietății, de încheierea contractelor etc., consider că economiştii

---

[362] *Ibidem*, p. 395. Angajarea în anumite contracte pe principiul cost-beneficiu, în costuri intrând şi costurile de negociere şi de urmărire a respectării contractului, (*negotiating and policing costs*) este evidențiat şi de Harold Demsetz în *Toward a Theory of Property Rights*, în *American Economic Review*, vol. 57, nr. 2, (May, 1967), p. 358: „Cu cât sunt mai ridicate dizeconomiile de scară asociate proprietății asupra pământului, cu atât mai mult vor fi utilizate aranjamentele contractuale de către vecini pentru a clarifica aceste diferende. Costurile de negociere şi de urmărire a respectării contractului vor fi comparate cu costurile ce depind de mărimea proprietății, iar parcelele de pământ vor tinde să fie deținute în proprietate în dimensiuni ce minimizează suma acestor costuri". La nota 8 aferentă paragrafului de mai sus, Harold Demsetz face referire la articolul lui Ronald H. Coase, *The Nature of the Firm*, care aplică un „argument similar pentru a explica firma".

[363] *Vezi*, de exemplu, Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 560-660

[364] *Idem*, *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*

[365] Douglas W. Allen, *Transaction Costs*, în *Enciclopedia of Law and Economics*, secțiunea 0740, http://encyclo.findlaw.com/0740book.pdf, p. 912-913

austrieci, şi nu numai ei, au relevat multe aspecte. De exemplu, costurile asociate intervenției statului în sfera monetară, i.e. problemele suplimentare întâmpinate de antreprenori care, pe lângă anticiparea condițiilor viitoare ale pieței, trebuie să anticipeze acum şi erodarea puterii de cumpărare a banilor; sau, în condițiile în care banca centrală, urmată de băncile comerciale, reduce rata dobânzii, antreprenorii se găsesc în situația de a nu fi siguri dacă această modificare reflectă schimbarea ratei sociale a preferinței de timp. Dacă noua rată a dobânzii este sub nivelul ratei dobânzii de piață, iar antreprenorii nu apreciază corect aceste noi condiții ale pieței obstrucționate, se declanşează un ciclu al afacerilor cu malinvestiții masive ale factorilor de producție. În domeniul intervențiilor triunghiulare – preluând tipologia lui Murray N. Rothbard[366], de pildă, în cazul stabilirii unui preț maxim, producătorii, chiar anticipând intervenția, suportă cel puțin costurile reorientării către următoarea alternativă profitabilă a utilizării factorilor de producție. Piața neagră, care apare ca urmare a acestui preț maxim, este însoțită de costuri pentru toți participanții, şi exemplele pot continua.

Interpretarea costurilor de tranzacție ca fiind costuri asociate transferurilor de bunuri din proprietatea unui individ în a altuia a fost cel mai probabil desconsiderată tot sub influența utilizării modelului concurenței perfecte, cu ale lui condiții, cel puțin nerealiste, în care atât informația, cât şi prețurile erau „oferite" indivizilor în mod gratuit. O distribuire diferită a proprietății este extrem de probabil să fie însoțită de costuri tranzacționale, de asemenea, diferite, din moment ce oamenii au valorizări diferite ale bunurilor. Ronald H. Coase adoptă o metodă holistă de a privi de „sus" ce se „mai întâmplă" în economie, omițând diferențele interpersonale de valorizare. Economia fără costuri tranzacționale, în accepțiunea de mai sus, ar însemna de fapt o economie fără drepturi de proprietate alocate. Analizând sistemul socialist, cât şi efectele diverselor intervenții ale statului în economie, economiştii austrieci au arătat cum afectarea sistemului proprietății private legitime disturbă – şi contrafactual – schimburile între persoane. Intervențiile statului au ca efect impunerea unor costuri subiective suplimentare pentru individ, chiar dacă acestea nu se operaționalizează pe piață în termeni monetari, ci rămân la nivelul subiectiv. Important este faptul că, *din punctul de vedere* al indivizilor, o

[366] Murray N. Rothbard, *Power and Market*, p. 10

realocare a drepturilor de proprietate, din poziția lor legitimă, este însoțită, în mod necesar, de împărțirea populației în perdanți şi beneficiari.

Observăm o incompatibilitate între poziția coaseană asupra existenței şi a limitelor firmei, stabilite plecând de la ideea costurilor de tranzacție, pe care el a fructificat-o ulterior pentru a pune sub semnul întrebării tocmai proprietatea privată, pe care este construit argumentul misesian al calculului economic, şi acesta din urmă[367]. „De vreme ce modul de definire a drepturilor de proprietate poate afecta costurile de tranzacție", scrie Ronald H. Coase, „orice modificare a acestor drepturi va influența tranzacțiile care se încheie şi este posibil să aibă o incidență asupra veniturilor individuale"[368]. Din această perspectivă, o mişcare dinspre reglementare către piața liberă implică, în opinia lui Ronald H. Coase, atât beneficii, cât şi pierderi. Din acest motiv, dereglementarea nu i se pare a fi, în mod necesar, o îmbunătățire. La fel putem spune însă despre absolut orice modificare a structurii drepturilor de proprietate, atât către recunoaşterea celor legitime, cât şi în direcția încălcării lor. Soluția nu este însă economică, *i.e.* aceea de a apela strict la comensurarea beneficiilor şi a pierderilor subiective contrafactuale, întrucât ajungem în acelaşi impas al comparațiilor interpersonale de utilitate, ci de natură etică.

Pentru economiştii austrieci, costurile de tranzacție, dacă acceptăm caracterul oportun al diferențierii lor de alte tipuri de costuri, nu reprezintă decât o (altă) categorie de costuri, legate eventual de aranjamentele instituționale privitoare la transferul de proprietate, şi pe care nu avem motive să credem că le-ar fi negat, dat fiind accentul pe care ei îl pun pe schimburile voluntare de pe piață ca transferuri ale drepturilor de proprietate asupra bunurilor.

Jörg Guido Hülsmann remarcă pozitiv reacția lui Ronald H. Coase la adresa activismului politic, care decurgea din fixarea concurenței perfecte ca standard de

[367] *Vezi* Ronald H. Coase, *The Problem of Social Cost*, în *Journal of Law and Economics*, vol. 3, 1960
[368] *Idem*, *The Choice of the Institutional Framework: A Comment*, în *Journal of Law and Economics*, vol. 17, nr. 2 (October, 1974), p. 493

judecare a condițiilor reale de piață[369]. Totodată, el întreprinde o analiză critică a conceptului de cost de tranzacție şi a relevanței acestuia pentru stabilirea limitelor firmei[370]. Astfel, asocierea costurilor de tranzacție cu „operațiunile" pieței, în timp ce tranzacțiile pieței sunt considerate a fi gratuite, nu i se pare suficientă pentru delimitarea lor.

Putem, de asemenea, formula următoarea concluzie cu caracter general: alegerea umană între două alternative nu se face plecând doar de la costurile pe care acestea le presupun. Din acest motiv, al necesității comparării mijloacelor (diverse structuri de organizare a producției) cu scopurile (realizarea anumitor bunuri economice, despre care antreprenorul-capitalist estimează că sunt dorite de consumatori), propun economiştii austrieci metoda calculului economic. Această metodă include evaluarea costurilor pe care le-ar implica două alternative concurente de organizare a producției, fără a se limita însă la aceasta. Nu întotdeauna varianta cu cele mai scăzute costuri contabile este şi cea optimă, pentru simplul motiv că nu întotdeauna ea este adecvată celui mai important scop urmărit.

5.2 Teoria economiştilor austrieci cu privire la firmă

Întreprinderea – firma – ca loc al cooperării sociale este înțeleasă fie ca „o mulțime de contracte"[371], fie ca „o organizație care este deliberat înființată cu scopul precis de a câştiga profit"[372]. Firma reprezintă astfel un tip particular de organizare a schimburilor economice în vederea desfăşurării activității de producție. Iar „Ideea conform căreia firma ia locul pieței este o variație a erorii calculabilității în regim

[369] Jörg Guido Hülsmann, *Editorial*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 7, nr. 4, (Winter, 2004), p. 4
[370] *Idem*, *The A Priori Foundation of Property Economics*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 7, nr. 4, (Winter, 2004)
[371] Pascal Salin, *Libéralisme*, p. 125
[372] Nicolai Juul Foss, *The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Cntemporary Theory*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 7, nr. 1, 1994, p. 31

socialist"[373], susține Don Mathews, în deplin acord, după cum vom vedea mai departe, cu poziția adoptată îndeobște de Murray N. Rothbard şi adepții lui Ludwig von Mises.

Pentru a evita căderea în eroarea animistă, aceea de a considera, în cazul de față, conceptul abstract de „firmă" sau de „întreprindere" ca fiind dotat cu capacitatea de a gândi şi de a acționa, trebuie să stabilim cine se află în spatele „firmei" şi acționează. Pascal Salin consideră că atribuirea unei voințe firmei contribuie la camuflarea diversității intereselor participanților la contractele din care se compune ea şi că „structura capitalistă voluntară este cea care permite tuturor acestor interese să devină compatibile unele cu altele". În continuare, având în vedere complexitatea firmei, el subliniază că absența înțelegerii acestei diversități şi compatibilități de interese şi de roluri/sarcini asumate contractual în firmă – şi să nu uităm nici presiunile electorale – explică acordarea de către stat a unor privilegii speciale salariaților, introducerea unei asimetrii forțate în relațiile dintre angajator şi angajat. Astfel, salariații sunt uneori protejați legal de posibilitatea concedierii, ceea ce explică reticența angajatorilor şi şomajul care rezultă[374]. Totodată, fiind vorba despre contracte între proprietarii firmei şi salariați, între proprietari ai altor factori de producție, Pascal Salin mai subliniază: „Dat fiind faptul că proprietatea este expresia concretă a libertății, firma este în mod necesar o expresie naturală a libertății de asociere, fundamentată *en l'occurence* pe drepturile de proprietate"[375]. Motivația asocierii, explică el, o poate constitui aversiunea mai mare sau mai mică față de risc a indivizilor, dintre care unii se mulțumesc cu ocuparea unui post de salariat, iar ceilalți îşi asumă obligațiile ce revin capitaliştilor-antreprenori, de a avansa salarii (mai mici decât produsul valoric marginal actualizat pe care speră să îl obțină de pe urma contribuției productive a salariaților), şi îşi atribuie, în consecință, dreptul asupra venitului rezidual numit profit sau suportă pierderea antreprenorială[376]. Totodată, precizează Pascal Salin, „...antreprenorul este cel ce absoarbe incertitudinea", iar „antreprenorul, care este şi manager, şi un fel de companie de asigurări, este, de

[373] Don Mathews, *Management vs. The Market: An Exaggerated Distinction*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, nr. 3, 1998, p. 44
[374] Pascal Salin, *The Firm in a Free Society*, în *Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, nr. 3, 2002, p. 13-15
[375] *Idem*, *Libéralisme*, p. 144
[376] *Idem*, *The Firm in a Free Society*, p. 2

asemenea, un proprietar de capital... în fond, pentru a fi acceptat în calitate de asigurător, un antreprenor trebuie să dețină capital, pentru a fi capabil să garanteze onorarea contractelor şi pentru a atrage încrederea celorlalți contractanți"[377].

Aşadar, diferențele dintre indivizi, înnăscute sau dobândite – care explicau cooperarea socială cu efectele benefice în planul producției, potrivit legii asocierii a lui Ludwig von Mises, ca generalizare a legii ricardiene a avantajelor comparative – constituie, în viziunea lui Pascal Salin, fundamentul pe care se clădesc contractele care formează firma[378]. Existența acestei forme particulare de cooperare socială, de urmărire a propriului interes, monetar sau nonmonetar, conchide el, se datorează diversității intereselor persoanelor[379]. După cum asocierea economică apare doar în condițiile economic favorabile ei, tot astfel putem considera că firma este un produs al alegerii indivizilor, în funcție de preferințele lor.

În viziunea lui Don Mathews, „firma este o instituție a pieței. Firmele sunt create şi organizate în anumite moduri de către persoane doritoare să-şi îmbunătățească situația într-un regim al drepturilor de proprietate privată"[380]. Într-un context al unei economii complexe, aceasta presupune deja posibilitatea apelului la calculul economic, prezența premiselor necesare acestuia, proprietatea privată asupra factorilor de producție, moneda neviciată, diviziunea muncii. Opțiunea inițială pentru organizarea producției într-o firmă se fundamentează pe calcul economic, achiziționarea sau închirierea şi utilizarea fiecărui factor de producție sunt realizate de către antreprenor apelând la acest instrument. Mai mult, între monedă, proprietatea privată şi organizarea producției sub forma firmei, ca instituții ale pieței, există o interconexiune strânsă[381], subliniază Peter Lewin. Am arătat că desființarea proprietății private asupra factorilor de producție – în socialism – conduce

---

[377] *Ibidem*, p. 10
[378] *Ibidem*, p. 4, 8. Despre legea asocierii, *vezi* şi Ludwig von Mises, *Human Action*, p. 157-163
[379] Pascal Salin, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 14
[380] Don Mathews, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 44
[381] Peter Lewin, *The firm, money, and economic calculation: considering the institutional nexus of market production*, în *The American Journal of Economics and Sociology*, nr. 2, Oct., 1998

la imposibilitatea coordonării raționale a activității productive, prin apelul la prețurile monetare ale factorilor de producție.

Dacă firma – privată – ar reprezenta într-adevăr un tip alternativ de organizare economică la modurile compatibile cu piața liberă, dacă în interiorul ei s-ar practica cu adevărat forma de „planificare" economică atribuită socialismului şi care nu face apel la sistemul de prețuri ale pieței pentru realizarea calculului economic, atunci – cel puțin din perspectiva exponenților Şcolii Austriece de Economie – aceasta ar reprezenta o excepție de la regula generală a calculului economic.

Opțiunea pentru acest tip de organizare economică a producției ar demonstra superioritatea sa în raport cu „piața", după cum este percepută de către antreprenori. Din punct de vedere economic, probarea superiorității necesită apelul la o metodă de comparare a rentabilității celor două variante. Însă, din moment ce, potrivit presupoziției noastre, în firmă ar domni alocarea prin comandă, firma situându-se în afara pieței, rezultă că rămâne doar varianta evaluării directe, ca în cazul bunurilor de consum. Apar, desigur, două probleme: nu susținem că această evaluare nu ar fi posibilă – nu mai vorbim însă atunci de un sistem de producere a unor factori de producție, ci fie de o activitate de consum din partea patronului firmei, sau de o activitate de producere a bunului de consum agreat de patron – cu alte cuvinte, etapa imediat premergătoare celei finale de consum. Acest caz ne scoate cu totul din problema analizată – firma ca sistem particular de organizare a producției. A doua chestiune se referă la absența criteriilor de comparare în termeni monetari a rezultatelor celor două „alternative": piața versus firmă.

Din perspectiva paradigmei misesiene, apar probleme suplimentare legate de alternativa piață versus firmă. Într-un sistem capitalist complex de producție, alegerile producătorilor sunt orientate de efectuarea unui calcul economic. Altfel, însăşi alegerea firmei ca modalitate de alocare a factorilor de producție ar fi irațională, în sensul că am putea cuantifica veniturile şi costurile anticipate ale producției realizate pe „piață", fără a putea, din ipoteză, proceda în aceeaşi manieră cu veniturile şi costurile firmei. Alegerea alternativei numite „firmă" devine arbitrară, în aceste condiții, irațională, din punct de

vedere misesian, din moment ce lipseşte calculul economic[382]. Dacă „firma" şi „piaţa" ar fi alternative ale organizării producţiei, ar trebui să recunoaştem, implicit, limitele pieţei libere în alocarea raţională, cu ajutorul calculului economic, a factorilor de producţie în faţa arbitrariului. Viziunea economiştilor austrieci sau cu afinităţi austriece cu privire la relaţia dintre firmă şi piaţă, privită prin prisma calculului economic, pendulează între descriptiv şi normativ. Astfel, pentru Murray N. Rothbard, Pascal Salin, Don Matthews, firma este parte a pieţei, este o formă de organizare a relaţiilor contractuale voluntare şi, pentru a „supravieţui" ca modalitate profitabilă de combinare a factorilor de producţie, ea (capitalistul-antreprenor) recurge la calculul economic. Alţi economişti, de pildă, Nicolai Juul Foss[383], citându-i pe Tyler Cowen şi David Parker[384], adoptă o poziţie normativă, în sensul că pledează, într-o măsură mai mare sau mai mică, pentru „introducerea" calculului economic în firmă. Această poziţie arată că, pentru Tyler Cowen şi David Parker, firma este un hibrid de planificare de tip socialist în care „trebuie" să fie sădite elemente ale pieţei, pentru ca firma să supravieţuiască. Totodată, Nicolai Juul Foss susţine: „<<Direcţionarea>> şi <<controlul>> exercitate de <<antreprenor>> sunt calitativ diferite de alocarea prin mecanismul preţurilor, întrucât ele se bazează pe autoritatea ce decurge din proprietatea deţinută de antreprenor asupra mijloacelor alienabile (non-umane) de producţie"[385]. Să menţionăm că „direcţionare" şi „control" nu înseamnă altceva decât dreptul proprietarului de a-şi utiliza proprietatea în modul pe care el îl consideră adecvat, fără a afecta proprietatea celorlalţi, adică în limitele contractelor, implicite sau explicite, încheiate cu angajaţii, ceea ce se bazează pe calcule monetare de rentabilitate. Nu numai antreprenorul dispune de „autoritatea" asociată proprietăţii, ci şi

[382] Ronald H. Coase nu înţelege această problemă, în momentul în care afirmă că „firmele [ca exemple ale planificării pe piaţă] apar în mod voluntar întrucât ele reprezintă o metodă mai eficientă de organizare a producţiei". Concluzia sa este că „într-un sistem competitiv, există o mărime <<optimă>> de planificare!". Ronald H. Coase, *The Nature of the Firm*, p. 389. În absenţa calculului economic, la nivelul unei firme, nici eficienţa, nici optimalitatea nu au un suport identificabil.

[383] Nicolai Juul Foss, *Misesian Ownership and Coasian Authority in Hayekian Settings: The Case of the Knowledge Economy*, p. 4-5

[384] Tyler Cowen and David Parker, *Markets in the Firm: A Market Process Approach to Management*, The Institute of Economic Affairs, London, 1997

[385] Nicolai Juul Foss, *op. cit.* în *loc. cit.*, p. 5

angajații posedă „autoritate", în sensul de drept de proprietate asupra resurselor corporale şi ale forței de muncă pe care o pot utiliza în firmă.

Controlul exercitat de capitalistul-antreprenor este, la nivelul firmei, perceput, şi de către Nicolai Juul Foss, în acord cu literatura neoinstituționalistă a firmei, ca „problematic". Plecând de la considerarea firmei ca model al socialismului deschis, căci există piața, care furnizează prețurile necesare calculului, în miniatură, el percepe o problemă tipic hayekiană de cunoaştere, astfel că aspectele legate de proprietatea privată, legitimă, cele asociate schimburilor contractuale voluntare, subliniate de Pascal Salin, de pildă, sunt trecute cu vederea. Astfel, Nicolai Juul Foss susține că „ierarhia şi metodele de planificare sunt la fel de problematice în interiorul firmelor, pe când s-au dovedit a fi în exteriorul acestora"[386]. Argumentul misesian contra socialismului „de piață", argument care accentua proprietatea ca sursă necesară a acelor incitative de implicare productivă, cooperatoare şi a căror absență era privită ca deficiența majoră a socialismului, este astfel distorsionat.

5.3 Contribuția lui Murray N. Rothbard la formularea teoriei austriece a firmei

Murray N. Rothbard consideră mărimea firmei pe piață şi modificarea acesteia ca fiind decizii pur antreprenoriale. „Nici economiştii, nici inginerii nu pot decide cea mai eficientă dimensiune a firmei într-o situație dată"[387], scrie el. Iar teoria economică poate oferi câteva explicații cu privire la condițiile – necesare – în care este luată decizia antreprenorului, la restricțiile de ordin general care limitează mărimea oricărei firme. În opinia lui Murray N. Rothbard, organizarea concretă a firmei este, de asemenea, o chestiune pur antreprenorială: „Nu există nici o posibilitate pentru ca economiştii sau alți observatori externi să poată stabili optimum tehnologic pentru vreo fabrică sau firmă"[388]. El apreciază că teoria economică poate afirma puține lucruri cu privire la mărimea optimă a firmei, dar este rolul ei să sublinieze faptul că firma constituie o organizație a pieței şi,

[386] *Ibidem*
[387] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 574
[388] *Ibidem*, p. 577

în această calitate, ea este supusă, în măsura în care doreşte să obţină profit, suveranităţii consumatorilor, pe care antreprenorii trebuie să o aibă în vedere în permanenţă. Cu privire la rolul acestora în organizarea şi desfăşurarea activităţilor productive, Murray N. Rothbard subliniază: „Toate problemele concrete ale producţiei – mărimea firmei, mărimea industriei, amplasarea, preţul, mărimea şi natura producţiei etc. – sunt de competenţa antreprenorilor, nu a economiştilor”[389].

Mai precis, este vorba despre capitaliştii-antreprenori: „proprietarii afacerilor”, subliniază Murray N. Rothbard, „îndeplinesc o funcţie *antreprenorială*: funcţia de a-şi asuma incertitudinea într-o lume în continuă schimbare”[390]. Funcţia de decizie ultimă revine proprietarului, care îl alege pe manager, iar rolul capitalistului-antreprenor este central în funcţionarea pieţei. Preluând de la Ludwig von Mises caracterizarea antreprenorului ca „forţa motrice a pieţei”[391], Murray N. Rothbard precizează mai clar că este vorba întotdeauna despre un antreprenor care deţine o proprietate: „Din moment ce antreprenorul este actorul ce se găseşte în relaţie cu incertitudinea naturală, investitorul capitalist, care angajează şi avansează bani celorlalţi factori de producţie, joacă un rol antreprenorial deosebit de important. Luând decizii cu privire la cât de mult şi unde să investească, el este forţa motrice a economiei moderne”, prin economie modernă fiind desemnată economia cu o structură de producţie capitalistă, complexă[392].

Pentru Murray N. Rothbard, noţiunile de fabrică (*plant*) şi firmă nu sunt sinonime. Astfel, „deciziile [firmei] acoperă o arie mult mai largă: cât de mult să investească, ce bunuri sau servicii să producă etc. O firmă poate să reunească una sau mai multe fabrici sau produse şi întotdeauna cuprinde servicii de marketing, servicii financiare etc., care sunt trecute cu vederea în momentul în care discutăm doar de o fabrică”[393].

---

[389] *Ibidem*, p. 578. Iar la p. 536, el subliniază: „Care va fi punctul exact la care va fi stabilită firma depinde de datele concrete ale situaţiei respective şi nu poate fi decis prin analiza economică. Doar antreprenorul cu pricina, prin tatonare, poate să decidă care anume este mărimea ce corespunde profitului maxim şi doar el poate să delimiteze firma la acel punct. Aceasta este sarcina omului de afaceri, nu a economistului”.
[390] *Ibidem*, p. 538
[391] Ludwig von Mises, *op. cit.*, p. 256
[392] Murray N. Rothbard, *op. cit.*, p. 540
[393] *Ibidem*, p. 577-578. La nota 9, p. 904, Murray N. Rothbard îl citează favorabil pe Ronald H. Coase.

Contextul general al activității firmei este, ca în cazul oricărui producător de bunuri şi servicii care produce pentru piață, acela al servirii consumatorului, în condițiile urmăririi *ceteris paribus* a celor mai ridicate venituri monetare posibil de atins. Instrumentul uzitat de către antreprenor este, desigur, calculul economic, întrucât doar prin exprimarea în formă monetară a veniturilor anticipate şi a costurilor se poate depăşi eterogenitatea unităților fizice din factorii de producție utilizați. Considerațiile de ordin *financia*r ajută la alegerea, din varietatea de rețete tehnologice şi de alternative existente într-o lume a factorilor de producție parțial specifici, a acelei soluții care promite cele mai ridicate venituri monetare.

Criteriul de bunăstare – cu relevanță istorică – al maximizării veniturilor/obținerii de profit, ca semn al satisfacerii celor mai urgente nevoi ale consumatorilor, consideră Murray N. Rothbard, ghidează opțiunile tehnologice ale antreprenorului[394]. Faptul că el subliniază în repetate rânduri instrumentul calculului economic, care îi orientează pe capitaliştii-antreprenori în orice decizie practică de organizare a producției, vine oarecum în contradicție cu opiniile lui Ronald H. Coase, pe care îl citează inițial favorabil, în care acesta considera, într-un anumit sens, că prin firmă se iese de sub imperativul contabilizării monetare. Această reacție o întâlnim într-un alt material al lui Murray N. Rothbard[395], unde el subliniază că apar obstacole de ordin economic dinspre calculul economic în calea „planificării" prin firme. Este vorba, scrie el, de „*orice* dispariție a piețelor specifice şi, prin urmare, a calculului economic pentru acel produs sau resursă"[396]. Acest argument al calculului economic – „necesitatea de a exista *piețe* pentru fiecare factor de producție, pentru ca firmă să îşi poată calcula profiturile şi pierderile" – fixează „limite fundamentale" mărimii relative a firmei[397].

Consecvent principiului suveranității personale şi al urmăririi profitului prin servirea consumatorilor, Murray N. Rothbard ajunge la concluzia că, pe piață, „mărimea firmei va tinde să fie stabilită la acel nivel care îi satisface cel mai bine pe

[394] *Ibidem*, p. 574-577
[395] Murray N. Rothbard, *Ludwig von Mises and Economic Calculation under Socialism*, p. 397-407
[396] *Ibidem*, p. 407
[397] Murray N. Rothbard, *Man, Economy, and State*, p. 536

consumatori"[398], iar în dinamică, organizarea producției în interiorul firmei sau obținerea bunului (factorului de producție) prin cumpărare de la o altă firmă va reflecta condițiile cele mai susceptibile să conducă la bunăstarea atât a consumatorilor, cât şi a producătorilor. Dacă Ludwig von Mises vorbea despre procesul de selecție a celor mai capabili (de anticipare) antreprenori pe piață, am putea considera că Murray N. Rothbard descrie acelaşi proces dinamic al selectării celor mai capabile forme de organizare a producției coordonate antreprenorial. Cele două perspective se întregesc armonios, dacă avem în vedere că funcția antreprenorială este sprijinită întotdeauna în acțiune de o înzestrare cu proprietate, care, la nivelul organizării concrete a producției, poate îmbrăca diverse forme.

În concepția rothbardiană, influența preferințelor consumatorilor asupra mărimii firmei este reflectată în calculul economic, prin profitabilitatea mai redusă care este anticipată de către antreprenorul-capitalist, dacă sunt depăşite anumite limite ale activității sale productive. Este vorba de incidența legii utilității marginale, ceea ce face ca, odată cu creşterea cantității produse şi oferite pe piață, utilitatea marginală a unităților suplimentare din bunul respectiv să scadă, *ceteris paribus*. Consumatorii vor începe să aprecieze, aşadar, mai puțin aceste unități suplimentare oferite pe piață, comparativ cu alte bunuri şi servicii. Veniturile estimate de producător că vor fi obținute prin vânzarea lor vor scădea sub nivelul cheltuielilor cu factorii de producție suplimentari, necesari pentru producerea bunurilor, care reflectă costurile lor de oportunitate, respectiv contribuția factorilor la producerea altor bunuri şi servicii cerute de consumatori. Este vorba, prin urmare, de tendința de scădere a prețului bunului produs şi cea de creştere a prețurilor factorilor de producție[399]. La acestea se adaugă şi restricțiile impuse de rețeta tehnologică, care cere o anumită combinație a factorilor de producție.

Murray N. Rothbard recunoaşte efectele benefice pe care le are asupra eficienței nu numai producția pe scară largă, fundamentată economic, ci şi pe cele „derivate din *organizarea unei firme* care deține mai multe fabrici, de pildă managementul, specializarea, eficiența cumpărării şi vânzării unor cantități mari"[400]. Cazul integrării

[398] *Ibidem*, p. 585-586
[399] *Ibidem*, p. 536
[400] *Ibidem*, p. 899

verticale de către o firmă a mai multor etape de producţie este analizat de Murray N. Rothbard din aceeaşi perspectivă, a posibilităţii calculului economic. Astfel, absenţa unei pieţe exterioare, care să furnizeze costul de oportunitate, la care să se raporteze producătorul, îl aduce pe acesta în imposibilitatea de a atribui bunului de capital un preţ implicit relevant economic, care să intre în contabilizarea costurilor. În consecinţă, firma nu poate aloca în mod raţional factorii de producţie de la o etapă la alta în structura de producţie. Bazându-se pe procesul natural al pieţei de selecţie a „celor mai eficiente şi mai profitabile tipuri de producţie (fie tip de produs, metodă de producţie, alocare a factorilor sau mărime a firmei)”[401], Murray N. Rothbard trece direct la concluzia că integrarea verticală nici nu ar apărea pe piaţa cu o structură a producţiei complexă. Desigur, putem pune problema erorii antreprenoriale, respectiv *ex post* antreprenorul îşi descoperă pierderea la nivelul proprietăţii, eroarea antreprenorială ca sursă a acesteia şi iese, eventual, de pe piaţă. Iar cu privire la mărimea relativă a firmei, Murray N. Rothbard precizează: „*Pentru fiecare bun de capital, trebuie să existe o piaţă determinată pe care firmele să cumpere şi să vândă acest bun.* Evident că această lege economică *stabileşte în mod clar o limită maximă mărimii relative a fiecărei firme date pe piaţa liberă*”[402]. Totodată, el subliniază că „tot mai important pentru menţinerea unei economii avansate, prin urmare, este prezervarea *pieţelor* pentru toate bunurile de capital şi alte bunuri de producţie”[403]. Pe baza acestor consideraţii, pe care le consideră drept o lege, Murray N. Rothbard deduce absenţa unui criteriu de apreciere a adecvării mijloacelor la scopuri, a profitabilităţii utilizării unor factori de producţie, şi ajunge la concluzia că nici nu ar putea avea loc mişcarea de cartelizare completă pe piaţa liberă, pe care, aşa cum am arătat mai sus, Hans-Hermann Hoppe o vedea posibilă. Astfel, Murray N. Rothbard subliniază: „Datorită acestei legi, niciodată nu poate exista un unic mare cartel asupra întregii economii sau fuzionări până când acest unic mare cartel deţine toate activele productive din economie”[404].

De vreme ce nu există o piaţă explicită, exterioară firmei, pentru bunul de capital care iese dintr-o etapă de producţie şi este utilizat, în cadrul aceleiaşi firme, într-o etapă

[401] *Ibidem*, p. 547
[402] *Ibidem*, p. 548
[403] *Ibidem*
[404] *Ibidem*

ulterioară, de ce mai vorbim despre etape de producţie diferite? Nu este posibilă amalgamarea, din perspectiva calculului economic, a celor două etape, aşa încât să fie calculată profitabilitatea estimată şi cea efectivă pentru noua etapă de producţie astfel construită? În fond, ar fi mişcarea inversă formării unei structuri a producţiei complexe, iar dacă aceasta este decizia voluntară a proprietarului, care urmăreşte tot obţinerea celui mai mare venit monetar posibil, date fiind condiţiile pieţei, nu o putem incrimina. Murray N. Rothbard consideră chiar că astfel s-ar introduce „mici puncte de haos în sistemul productiv"[405]. Putem pune o problemă suplimentară: cine anume determină dacă producţia unui anumit bun cuprinde o singură etapă de producţie sau mai multe? Este aceasta o chestiune la care să se poată răspunde pur tehnologic? Desigur că nu. Ne putem imagina situaţia în care o activitate productivă oarecare, îndeplinită de un anumit lucrător, să fie „spartă" în mai multe activităţi: de pildă croitoria practicată într-un atelier mic, de un singur croitor, şi specializarea mai accentuată ce există într-o fabrică de confecţii. Sunt transformările succesive pe care le suferă factorii de producţie în punctele de lucru ale secţiilor fabricii nişte etape de producţie diferite sau operaţiuni ale aceleiaşi etape? Consider că, atâta timp cât nu există o utilizare externă pentru aceste bunuri intermediare, în cazul de faţă, o cerere pentru o cămaşă fără mâneci şi fără nasturi, apoi cerere pentru o cămaşă cu mâneci, dar fără nasturi etc., nici nu se pune problema calculului economic *între* aceste noi etape de producţie. Putem, desigur, cataloga drept „haos calculaţional" faptul că nu ştim care întreprindere dintre cele existente pe piaţă produce în condiţiile cele mai rentabile cămăşi fără mâneci şi nasturi, respectiv fără nasturi. Condiţiile economice, preferinţele consumatorilor, după cum sunt ele estimate de producător, decid, în cele din urmă, care dintre obiectele care intră în procesul de producţie sunt bunuri economice (factori de producţie) diferite din punct de vedere economic (nu numai tehnologic) şi când anume această diferenţiere rentează (tot economic) să fie făcută. Nu putem cataloga drept eşec al calculului economic absenţa preţurilor pentru unele obiecte, care nu sunt percepute de către capitaliştii-antreprenori ca fiind factori de producţie economic diferiţi de alţii. Ar însemna să stabilim ca etalon al optimalităţii efectuării calculului economic nişte condiţii economice care nu au un corespondent în preferinţele consumatorilor. Aceeaşi problemă apare în situaţia în care preferinţele, inclusiv cele

[405] *Ibidem*, p. 544

temporale, ale indivizilor nu ar mai susține nici măcar menținerea gradului actual de complexitate a producției, impunându-se, economic, revenirea la un nivel mai puțin avansat al acesteia.

Peter Klein consideră validă cerința lui Murray N. Rothbard cu privire la existența unei piețe exterioare pentru bunurile intermediare/factorii de producție produşi în firmă, care stabileşte limita maximă de creştere a firmei. În acest sens, Peter Klein scrie: „Problema prețurilor interne de transfer reprezintă cheia spre înțelegerea limitelor firmei. Rothbard a subliniat acest lucru în *Man, Economy, and State*. Firma nu poate deveni atât de largă, încât să nu mai existe prețuri ale pieței în afara firmei pentru bunurile intermediare ce fac obiectul transferurilor în interiorul firmei. O firmă nu poate fi niciodată cumpărătorul unic şi vânzătorul unic al unei singure componente intermediare. Nu ar avea nici o posibilitate de a calcula prețul corect al acestei componente şi nici o modalitate de a lua decizii privitoare la utilizarea sa”[406].

În rândul economiştilor austrieci din zilele noastre, Peter Klein şi-a orientat cercetările în direcția identificării contribuțiilor anterioare ale economiştilor austrieci, care au anticipat evoluția teoriei firmei şi care pot fi valorificate fie pentru a critica teoria contemporană a firmei, fie pentru a fundamenta o teorie austriacă a firmei. Sunt incluse aici argumentul misesian al calculului economic, aplicat de Murray N. Rothbard în mod explicit la problema limitelor firmei, discuția despre antreprenorul-capitalist versus manager, teoria drepturilor de proprietate, informația asimetrică, problema *principal-agent*. Peter Klein nu acceptă dihotomia accentuată pe care Ronald H. Coase, de pildă, o formulează între piață şi firmă. Astfel, Peter Klein subliniază: „Nu există nici un aspect contrar pieței în ierarhii sau structuri de autoritate, pe care le întâlnim în familii, cluburi, biserici sau firme. Abilitatea de a planifica şi de a conduce reprezintă o calitate valorizată pe piață. Când alocarea internă devine ineficientă, asemenea organizații sau firme vor suferi, iar piața va acționa în direcția corectării erorii”[407].

---

[406] Peter Klein, *Sticking with economics*, în *The Austrian Economics Newsletter*, Winter, 1995, vol. 15, nr. 2, http://www.mises.org/journals/aen/aen15_2_1.asp
[407] *Ibidem*

Peter Klein recunoaşte preeminenţa argumentului calculului economic misesian, realizat de antreprenor, în stabilirea limitelor firmei. Cu toate acestea, din articolele sale răzbate, uneori, o interpretare hayekiană a preţurilor ca transmiţători de informaţii.

5.4 Hazardul moral şi problema incertitudinii

Ramura din teoria firmei în care se subliniază hazardul moral, problema *principal–agent*, reprezentată prin Armen Alchian şi Harold Demsetz[408], pune accentul pe separarea controlului şi a proprietăţii în firmele mari, pe găsirea acelui tip de incitative şi de relaţii contractuale dintre acţionari şi manageri, astfel încât costurile de agent să fie minimizate[409]. Aşa cum precizează Michael C. Jensen şi William H. Meckling, este vorba despre „cheltuieli de monitorizare suportate de către *principal*, cheltuieli de fidelitate ale agentului şi pierderea reziduală”[410]. Iar armonia dintre acţionari şi manageri este promovată prin două mecanisme dinamice, şi anume, pe de o parte, acţionarul îşi poate vinde acţiunile, fără a obţine mai întâi permisiunea celorlalţi acţionari şi fără ca prin aceasta să fie dizolvată corporaţia, iar, pe de altă parte, „competiţia dintre grupurile de manageri va tinde să minimizeze externalităţile asociate structurii corporatiste a proprietăţii”[411]. Peter Klein consideră că această abordare rămâne tributară cadrului neoclasic al echilibrului static şi maximizării profitului în condiţiile unui set dat de rezultate cu probabilităţi cunoscute de a fi atinse[412], fapt care anulează practic funcţia antreprenorială.

Problema generală a incitativelor, recunoscută ca atare în literatura consacrată calculului economic, este însă secundară şi subordonată chestiunii mai largi a stabilirii de

---

[408] Armen Alchian and Harold Demsetz, *Production, Information Costs, and Economic Organization*, în *The American Economic Review*, Vol. 62, nr. 5 (December, 1972)
[409] Pascal Salin îl consideră pe Frédéric Bastiat „un precursor al teoriilor moderne ale contractelor ce tratează problema <<agentului>>”. Pascal Salin, *The Firm in a Free Society*, p. 5
[410] Michael C. Jensen and William H. Meckling, *apud* Peter Klein, *New Institutional Economics*, p. 465
[411] Harold Demsetz, *Toward a Theory of Property Rights*, p. 359
[412] Peter Klein, *Economic Calculation and the Limits of Organization*, p. 21

către proprietar (*principal*), pe baza calculului economic antreprenorial, a standardului în funcție de care judecă performanțelor agentului. „În absența calculului economic", scrie Peter Klein, „nu există nici o posibilitate de a decide dacă sarcinile date au fost îndeplinite în mod eficient"[413]. Deciziile de alocare a resurselor sunt decizii antreprenoriale, iar prezența societăților pe acțiuni, cu mulți proprietari, nu modifică ideea de bază. În acest caz se afirmă pe deplin ceea ce Murray N. Rothbard denumea „suveranitatea individului/persoanei". Asemenea consumatorului care, prin acțiunea sa de a cumpăra sau de a nu cumpăra, aprobă sau dezavuează un bun, implicit alocarea unor factori de producție, acționarul „votează" pentru sau împotriva conducerii manageriale, a rezultatelor obținute de aceasta şi îşi reorientează în consecință capitalul propriu. Valoarea acțiunii, stabilită la bursa de valori, reflectă tocmai această decizie antreprenorială a proprietarilor de capital. Aceştia compară rezultatele obținute cu ceea ce s-ar fi câştigat dacă ar fi fost luate alte decizii manageriale şi, pe baza acestei judecăți contrafactuale şi a unei anticipări antreprenoriale a profitabilității viitoare a firmei, decid să continue sau să întrerupă „votul" acordat conducerii manageriale. Chiar dacă acționarul minoritar nu are, contractual vorbind, capacitatea de a produce modificări majore la nivelul conducerii firmei, el deține un control deplin asupra propriilor resurse, dreptul său de coproprietate, la care poate renunța la prețul stabilit de comun acord pe piață cu cumpărătorul acestuia.

Putem considera că, în acest caz, al societăților pe acțiuni, evaluarea profitului se realizează de către fiecare acționar în parte, acesta, în calitate de coproprietar, fiind în măsură să aprecieze alternativele la care renunță şi să decidă dacă a obținut un rezultat favorabil sau nu în urma investiției sale inițiale în acțiunile respective. Pentru economiştii austrieci, acest lucru este firesc, iar aşa-numitul profit contabil nu-l reflectă şi pe cel antreprenorial. Managerului/directorului corporației i se trasează nişte limite minime ale rentabilității, aşa cum sunt acestea estimate în momentul inițial. *Ex post*, intervine reevaluarea condițiilor şi a rezultatelor, cu alte cuvinte, estimarea profitului antreprenorial. În acest caz, ceea ce constituie un profit pentru un acționar, dividendul încasat comparat cu costul său de oportunitate, poate să fie o pierdere pentru un altul. Astfel, managerul nu „obține" profit decât dacă judecățile antreprenoriale de rentabilitate

[413] *Ibidem*, p. 13

ale acționarilor au stabilit că venitul realizat de acesta este superior alternativelor investiționale.

Problema *principal-agent* în forma incriminată nu poate fi, în principiu, eliminată şi nici pe deplin operaționalizată. Explicația stă în aceea că etalonul în funcție de care este judecată implicarea mai mare sau mai scăzută a angajatului este echilibrul, ale cărui coordonate clasic definite nu ne sunt accesibile. În realitate, incitativele pe care le oferă salariul negociat şi acordat de capitalistul-antreprenor angajatului depind de evaluarea estimativă a contribuției marginale actualizate a acestuia la veniturile firmei. Etalonul față de care angajatorul judecă rezultatele obținute de angajat este fixat *ex ante* prin termenii contractului şi revizuit, *ex post*, de reevaluarea sa, apreciind în ce măsură alegerea a fost sau nu încununată de succes. Angajatorul realizează astfel o comparație de ordin contrafactual în condiții de incertitudine. Cunoaşterea perfectă nu este o condiție *sine qua non* pentru ca el să-şi considere propria alegere ca fiind corectă. În cele din urmă, problema *principal-agent* provine din incertitudinea inerentă acțiunii umane şi, în consecință, ea nu poate fi eliminată de nici un tip de aranjament/instituție socială.

După cum sublinia şi Peter Klein, referindu-se la contribuția misesiană a subordonării problemei incitativelor aspectelor de calcul economic, „problema relevantă legată de incitative... nu este cea a managerului subordonat (*agent*), care consideră problema de rezolvat ca fiind dată, ci a speculatorului şi a investitorului (*principal*), care decide exact care este problema de rezolvat”[414]. Astfel, evaluarea eficienței activității angajatului – indiferent de nivelul responsabilității acestuia (simplu salariat sau director-manager) – presupune posibilitatea efectuării calculului economic de către antreprenorul-capitalist. Cadrul neoclasic al echilibrului economic elimină din funcțiune rolul antreprenorului. Peter Klein consideră însă că firma este o formă de organizare a producției a cărei prezență este justificată de incertitudine. Astfel, el susține că „dacă prețurile exterioare sunt perfect competitive, economia se află în mod necesar într-un echilibru general competitiv, în care informația este perfectă şi toate contractele complete, astfel că nu mai este nevoie de existența firmelor”[415]. Această idee trimite cu gândul la abordarea *governance* a lui Oliver E. Williamson, care pune accentul pe

[414] Peter Klein, *op. cit.*, în *loc. cit.*, p. 12
[415] *Ibidem*, p. 14

incompletitudinea contractuală, explicată pe baza incertitudinii asociate viitorului, a unei „raționalități limitate" a omului, de unde necesitatea construirii unei anumite structuri care să îi protejeze pe cei angajați în contracte cu un anumit grad de complexitate de neplăcerile unor eventuale pierderi. Posibilitatea unei anticipări corecte, într-un cadru al incertitudinii, pe care, în Şcoala Austriacă de Economie, o accentuează, de pildă, Jörg Guido Hülsmann, nu este însă avută în vedere.

Întrebarea care rămâne: este firma o structură a cărei prezență ar fi eliminată de absența incertitudinii? În contextul viziunii exponenților şcolii menționate, întrebarea apare, într-un anumit sens, ca inutilă, deoarece incertitudinea, în calitate de categorie a acțiunii umane, este o prezență permanentă, şi ieşirea din contextul incertitudinii anulează, de fapt, problema fundamentală a organizării concrete a producției, ca o categorie a acțiunii umane. Fixarea ca etalon a unei stări, a echilibrul economic general, definit neoclasic ca stare a economiei care apare în urma eliminării incertitudinii, ceea ce anulează problema de analizat, nu poate fi justificată.

Caracterul trebuințelor umane, care se cer satisfăcute repetitiv sau manifestă un grad destul de ridicat de stabilitate în timp, la generații diferite, poate explica modalitatea specifică de producție în cazul firmei, mai puțin „mobilă", în general, în comparație cu tranzacțiile din afara ei. Altminteri, dacă modificarea radicală a nevoilor umane ar fi fost atât de rapidă, probabil că modul de organizare economică ar fi arătat diferit. Oricum, el reflectă o anticipare antreprenorială, validată, ca tip de organizare, până în prezent de consumatori. Economic vorbind, producția, fie că este vorba de tip de organizare, combinații specifice ale factorilor de producție, durată agreată a procesului de producție etc., trebuie să se adapteze cererii, dacă se urmăreşte supraviețuirea ei. Din acest punct de vedere, putem considera firma ca înglobând un element empiric, în sensul că o transformare radicală a ritmului de schimbare a nevoilor indivizilor ar atrage după sine schimbarea relațiilor contractuale de pe piață. Oliver E. Williamson notează: „Argumentul [costurilor de tranzacție – n. ns.] se bazează, la un nivel fundamental, pe eficacitatea competiției de a opera o selecție între modalitățile mai mult sau mai puțin

eficiente şi de a transfera resursele către primele dintre acestea"[416]. Astfel, el recunoaşte faptul că cel puțin teoria economică a costurilor de tranzacție se sprijină pe presupoziția selecției operate pe piață în alegerea celor mai eficiente structuri organizaționale.

5.5 Antreprenoriatul şi teoria firmei; paradigma cunoaşterii în interpretarea lui Frédéric E. Sautet

Contribuțiile care se pot revendica din tradiția gândirii economice austriece cu privire la antreprenoriat şi la teoria firmei, aceasta înțeleasă în sens larg, nu strict misesian-rothbardian, s-au limitat, până în prezent, la nivelul unor fragmente de carte sau articole. Singura lucrare dedicată acestui subiect îi aparține lui Frédéric E. Sautet, intitulată *An Entrepreneurial Theory of the Firm*[417]. Autorul trece în revistă teoria modernă a firmei, formulează câteva observații critice pertinente şi încearcă să rezolve problemele identificate apelând la teoria antreprenorială a lui Israel M. Kirzner, cu scopul declarat de a „introduce antreprenorul în calitate de <<forță motrice>> a firmei"[418].

Frédéric E. Sautet defineşte firma ca „relații contractuale de tip ierarhic, încheiate pe termen lung" şi mărturiseşte că, dintr-un anumit punct de vedere, el adoptă o perspectivă coaseană, prin aceea că priveşte firma ca o „insulă de planificare, în care indivizii se află în relații dictate de scopuri (*end-related*), mai degrabă decât de mijloace, cum se întâmplă pe piață". Există, aşadar, o deosebire între firmă şi piață, care constă în aceea că firma „implică în mod necesar o planificare centralizată în scopul câştigării profitului". Totodată, el prezintă explicații, acceptate în literatura de specialitate, date firmei şi opinii cu privire la raportul dintre firmă şi piață. Astfel, o primă explicație este cea tehnologică, respectiv firma există datorită particularităților tehnologice ale

[416] Oliver E. Williamson, *The Economics and Sociology of Organization: Promoting a Dialogue*, în George Farkas and Paula England, ed., *Industries, Firms, and Jobs: Sociological and Economic Approaches*, New York, Plenum, 1988, p. 174, *apud* Peter Klein, *New Institutional Economics*, p. 471
[417] Frédéric E. Sautet, *An Antrepreneurial Theory of the Firm*, Routledge, London and New York, 2000
[418] *Ibidem*, p. 57

procesului de producție. A doua explicație neagă existența vreunei diferențe între firmă şi piață. Frédéric E. Sautet îl menționează aici pe Steven Cheung, care afirmă că „Firmele nu sunt altceva decât un alt tip, aparte, de contract pe piață". În interpretarea acestuia, continuă Frédéric E. Sautet, „Nu este foarte corect să spunem că <<firma>> elimină <<piața>>; mai degrabă, un tip de contract înlocuieşte un alt tip de contract. Principala preocupare a lui Ronald H. Coase o constituie un tip de contract în care proprietarul unui input cedează un set delimitat de drepturi de utilizare a bunului său în schimbul unui venit. El este direcționat, aşadar, de o <<mână vizibilă>>, nu de <<mâna invizibilă>> a mecanismului prețurilor"[419]. A treia explicație porneşte de la Ronald H. Coase şi costurile de tranzacție, cu două direcții diferite de elaborare: pornind de la măsurarea costurilor (prin Armen Alchian şi Susan Woodward, Richard N. Langlois şi Paul L. Robertson) şi de la specificitatea activelor (Oliver E. Williamson). În fine, a patra explicație, concretizată într-o teorie evoluționistă şi a captării rentelor potențiale ce decurg din organizarea de echipe, accentul aici fiind pus pe acumularea unor resurse specializate, particulare, legate de adaptarea membrilor grupului la circumstanțele specifice în care activează firma[420]. Frédéric E. Sautet respinge primele două explicații, în demersul său urmărind să valorifice kirznerian aspecte din celelalte. El identifică o contradicție internă în teoria modernă a firmei, care poate fi, de altminteri, întâlnită în multe alte zone ale teoriei economice neoclasice, anume că problemele pe care le pune nu ar exista într-o lume a echilibrului, în care se plasează[421]. Echilibrul incriminat de Frédéric E. Sautet, pentru neputința de a da seamă de existența şi modificarea dimensiunilor firmei, nu este cel de tip misesian, prezentat prin metoda experimentului mental, ci, mai degrabă, cel în variantele neoclasice, dezvoltate de Şcoala de la Chicago. Este vorba despre utilizarea conceptului de echilibru pentru descrierea realității, prețurile şi cantitățile reale tranzacționate fiind folosite ca mărimi ce aproximează echilibrul, şi, cu rol instrumental, pentru realizarea predicțiilor. De asemenea, curentele keynesiste transformă echilibrul într-un etalon față de care sunt descoperite imperfecțiunile pieței şi care trebuie corectate

[419] Steven Cheung, *The Contractual Nature of the Firm*, în *The Journal of Law and Economics*, vol. 26, nr. 1, aprilie 1983, p. 10, *apud* Frédéric Sautet, *op. cit.*
[420] Frédéric E. Sautet, *op. cit.*, p. 4-6, 135
[421] *Ibidem*, p. 133

pe calea intervenției statului[422]. Problema esențială legată de aceste ultime accepțiuni date echilibrului este că ele sunt incompatibile cu acțiunea reală, derulată necesarmente într-un cadru al incertitudinii.

Frédéric E. Sautet aplică teoria kirzneriană a antreprenorului, fiind preocupat de „umplerea deficitelor de cunoaştere existente pe piață şi care sunt revelate de prețurile de dezechilibru". În opinia sa, antreprenorul ajută la sporirea coordonării planurilor individuale din economie, la atingerea „*stării de coordonare deplină (ex ante şi ex post) a planurilor (echilibrul)*", plecând de la „*starea reală de ignoranță* şi insatisfacție a indivizilor pe piață (dezechilibrul)". Astfel, Frédéric E. Sautet subliniază: „Am văzut anterior că avem nevoie de antreprenori pentru a depăşi deficitele de cunoaştere existente în economie. În perspectiva pieței ca proces, prețurile de dezechilibru joacă un rol important, întrucât ele constituie sursa de informație, iar profiturile cărora le dau naştere reprezintă o recompensă pentru descoperirea unei cunoaşteri nepercepute (sau noi) pe piață". Această teorie a informațiilor pe care prețurile de dezechilibru ale pieței le comunică antreprenorului am întâlnit-o la Israel M. Kirzner.

Adoptarea teoriei kirzneriene despre procesul pieței ca descoperire antreprenorială este, în perspectiva sa, justificată pentru că ar permite depăşirea unei probleme nerezolvate, a coordonării sociale. Astfel, Frédéric E. Sautet pune un semn de egalitate între atingerea echilibrului şi armonia, ordinea pieței libere. Aderă, de asemenea, la opinia lui Ludwig Lachmann, potrivit căreia nu există argumente suficiente pentru a proba tendința către echilibru. În acest sens, Frédéric E. Sautet scrie: „Antreprenorul... descoperă că cererea pentru un anumit bun era acolo, aşteptând să fie descoperită, însă consumatorii nu ştiau acest lucru. Această cerere aparținea condițiilor pieței, dar nu era exprimată. În acest sens, antreprenorul aduce la viață, dacă putem spune astfel, o cerere implicită din partea consumatorilor... antreprenorul redefineşte contextul mijloace-scopuri şi tinde să aducă sistemul mai aproape de echilibru (această activitate tinde să amplifice coordonarea planurilor indivizilor)"[423]. Prin urmare, antreprenorul ajută inclusiv la configurarea preferințelor viitoare ale consumatorilor, întrucât el schimbă condițiile obiective de manifestare a acestora. „Imaginându-şi viitorul", subliniază

[422] *Ibidem*, p. 8-9
[423] *Ibidem*, p. 15, 59, 60

Frédéric E. Sautet, „antreprenorul poate aşeza economia pe o cale nouă şi poate modifica schema preferinţelor pe care indivizii le au la un anumit moment”[424]. Aici el gândeşte în termeni pe care Jörg Guido Hülsmann i-ar cataloga drept consecinţionişti[425]. Alegerea individului nu este determinată de condiţiile obiective în care acesta îşi desfăşoară activitatea. Altminteri, nu punem întrebarea cum de există erori antreprenoriale şi, în consecinţă, pierderi, o întrebare îndreptăţită pentru întregul context kirznerian în care discută Frédéric E. Sautet. Într-adevăr, prin activitatea de producţie şi de remunerare a proprietarilor resurselor productive, antreprenorul contribuie la o modificare a contextului teleologic al mijloacelor şi al posibilităţilor de atingere a scopurilor, ceea ce nu înseamnă însă că determină strict preferinţele consumatorilor.

Frédéric E. Sautet propune o clasificare a antreprenoriatului în antreprenoriat implicat în arbitrajul atemporal, în absenţa producţiei, şi cel care presupune arbitrajul intertemporal, în procesul de producţie. Distincţia între cele două tipuri de antreprenoriat nu este însă categorică, de vreme ce arbitrajul, ca orice activitate umană, se desfăşoară în timp.

Atingerea stării finale de echilibru nu i se pare problematică lui Frédéric E. Sautet, în condiţiile menţinerii neschimbate a datelor pieţei, a preferinţelor consumatorilor. Problema apare atunci când renunţăm la această presupoziţie nerealistă şi încercăm să explicăm coordonarea care, empiric, este observabilă pe piaţă. Însă tendinţele echilibratoare şi coordonatoare nu conduc în nici o situaţie realistă, de modificare a datelor pieţei, la echilibru, întrucât, scrie Frédéric E. Sautet, „Antreprenorii se vor confrunta permanent cu modificări ale preferinţelor, disponibilităţii resurselor şi posibilităţilor tehnologice, care vor produce noi variabile. Astfel, nu se poate atinge niciodată o stare de echilibru”[426]. Dar el nu sesizează că antreprenoriatul kirznerian, tributar informaţiilor pe care preţurile de dezechilibru deja formate pe piaţă i le-ar oferi, nu poate, în fond, să explice nici măcar tendinţa spre echilibru sau coordonarea sesizată pe piaţă.

---

[424] *Ibidem*, p. 62
[425] Jörg Guido Hülsmann, *Toward a General Theory of Error Cycles*
[426] Frédéric E. Sautet, *op. cit.*, p. 64

În acelaşi timp, din perspectivă kirzneriană, simpla includere a costurilor de tranzacție, alături de celelalte costuri, de producție, în contextul coasean, nu rezolvă problema principală a motivului apariției firmei. Frédéric E. Sautet argumentează că abordarea coaseană presupune deja cunoscute costurile de tranzacție, care ar trebui să facă, potrivit opiniei sale, obiectul descoperirii antreprenoriale. În acest mod, rămânem, consideră Frédéric E. Sautet, cantonați în vechea analiză de tip cost-beneficiu, pe care el o percepe ca fiind iremediabil afectată de asumpția cunoaşterii cadrului scop-mijloace. Apariția firmei este legată, la Frédéric E. Sautet, de non-specificitatea factorilor de producție, în speță, munca, ceea ce ar permite, în absența unui contract pe termen lung al antreprenorului, să fie direcționați de către concurenți spre utilizări alternative. Astfel, el scrie: „Datorită acestei proprietăți pe care o posedă munca, e posibil ca [antreprenorul – n. ns.] A să nu reuşească să exploateze posibilitatea sa [de profit – n. ns.], deoarece, în absența firmelor... [antreprenorul – n. ns.] B ar putea să liciteze obținând forța de muncă de la A. Aceasta este teza non-exploatării: în absența firmelor, exploatarea oportunităților descoperite nu poate avea loc”[427]. Din păcate, condițiile puse de Frédéric E. Sautet nu sunt nici ele suficiente pentru a demonstra necesitatea apariției firmei pe piață. Şi tranzacțiile, care, după cum se consideră în general, au loc pe piață, presupun schimburi însoțite de contracte, dacă nu explicite, cel puțin implicite, ceea ce, din perspectiva exponenților Şcolii Austriece, este de la sine înțeles, de vreme ce controlul (economic vorbind) asupra bunurilor este însoțit (etic) de un drept de proprietate. Schimburile de bunuri pe piață se traduc prin transfer de proprietate din posesia vânzătorului în cea a cumpărătorului[428]. Într-un univers al rarității, posibilitatea ca, în procesul concurențial, un competitor să liciteze mai mult şi să dobândească bunul nu este împiedicată de contract, ci îl presupune. Mai mult, chiar „achiziționând” serviciile forței de muncă printr-un contract pe termen lung – de altfel, nu avem criterii indubitabile de stabilire a ce înseamnă termen lung, respectiv termen scurt în acest context, motiv pentru care diferența dintre tranzacțiile pieței şi cele ale firmei devine, o dată în plus, mai puțin tranşantă[429] –,

[427] *Ibidem*, p. 74
[428] *Vezi*, Murray N. Rothbard, *Ethics of Liberty*, p. 35
[429] Oferirea serviciilor de muncă sau a serviciilor unui bun de capital pentru o anumită perioadă de timp stabilită contractual este firească, pentru că, în fond, orice proces de producție durează o anumită perioadă de timp, pe parcursul căreia este necesar ca statutul

antreprenorul nu are nici un mijloc de a păstra serviciile de muncă în firma sa. Angajatul, chiar dacă încheie un contract, are libertatea să plece, achitând, dacă se specifică acest lucru în contract, o sumă de bani angajatorului drept restituție datorată pentru încălcarea contractului. Constrângerea fizică a salariatului de a oferi serviciile de muncă pentru care a fost angajat nu este însă posibilă. Iar cu privire la atingerea obiectivelor angajatorului, Frédéric E. Sautet scrie: „Implementarea unui plan necesită ca *input*-urile să fie la dispoziția planificatorului pe durata planului; dacă lucrurile nu se întâmplă astfel, nici un plan nu poate fi vreodată încheiat”[430].

Realitatea este că orice proces de producție durează o anumită perioadă de timp, în limbajul austriac consacrat *period of production*, indiferent de cadrul instituțional – „piață” sau „firmă”, dacă acceptăm diferențierea tranşantă a celor două – în care s-ar desfăşura. Din nou, criteriul folosit nu îşi atinge scopul.

Coordonarea resurselor firmei de către antreprenor, consideră Frédéric E. Sautet, devine un exemplu de planificare, fără a recurge la prețuri – „non-price planned coordonation” – iar firma „o insulă de planificare”[431]. Coordonarea vizează „cunoaşterea deținută de proprietarii resurselor. Planificarea este necesară pentru a coordona cunoaşterea care altminteri nu ar putea fi coordonată. Acesta este motivul pentru care trebuie să înțelegem problema firmei ca fiind corelată cu chestiunea coordonării”[432].

Pentru a-şi evalua intrările şi ieşirile, antreprenorul recurge la calcul economic, al cărui rezultat, profitul sau pierderea, îi indică dacă este vorba despre coordonare sau, dimpotrivă, despre discoordonare.

Frédéric E. Sautet prezintă firma ca pe o „insulă de stabilitate şi ordine pe piață”[433], ca urmare a prezenței planurilor antreprenoriale, care conduc la un numitor

---

bunului, din punctul de vedere al drepturilor de proprietate, să fie clar. Distincția între oferirea pe „piață” pe perioade mai scurte de timp sau în cadrul firmei, pe perioade mai lungi de timp, este o diferență de grad, nu de natură. Ea se bazează pe ideea eronată că decizia anteprenorială în firmă s-ar baza pe alte considerente decât calculul economic, pe când „piața” ar ghida impersonal deciziile alocative de resurse direct prin prețuri.

[430] Frédéric E. Sautet, *op. cit.*, p. 74

[431] Frédéric Sautet, *op. cit.*, p. 76

[432] *Ibidem*

[433] *Ibidem*, p. 78

comun acțiunile a numeroase persoane. În opinia sa, firma devine o forță[434] a pieței, care poate explica tendința empiric observabilă mai accentuată spre coordonare decât spre discoordonarea planurilor. În acelaşi timp, consideră Frédéric E. Sautet, firma este „o *instituție*, în care se produce o anumită diviziune şi combinare a cunoaşterii, sub comanda unui singur individ (sau grup de indivizi)", ea fiind „tot atât de esențială pentru existența unei coordonări a planurilor între indivizi precum banii sau drepturile de proprietate"[435]. Compatibilitatea între activitățile unui grup de persoane, asigurată de includerea acestora într-un plan înfăptuit de o unică voință, nu reprezintă însă un argument hotărâtor pentru a susține coordonarea. Acelaşi argument, aplicat unei societăți socialiste, ar conduce la concluzia că socialismul asigură un maxim al coordonării întrucât toate activitățile se află sub comanda unei singure persoane, planificatorul central. Am arătat că simpla coordonare tehnologică a unor activități nu este suficientă nici măcar *ex ante* pentru a putea vorbi despre coordonare validată economic pe piață, *i.e.* care să fie în acord cu regulile etic stabilite ale respectării drepturilor de proprietate legitime ale celorlalți, altminteri vorbim despre „coordonare" şi între agresor şi victima sa, şi să treacă „barajul" impus de raritatea mijloacelor/factorilor de producție, alocați potrivit „algoritmului" licitării monetare, în acord cu obiectivul urmărit al satisfacerii celor mai urgente nevoi ale consumatorilor, *ex ante* anticipate, *ex post*, validate sau invalidate.

[434] *Ibidem*
[435] *Ibidem*, p. 79

Concluzii finale

Două teorii concurente cu privire la antreprenoriat, dintre care doar una reuşeşte să treacă proba operaționalității şi a consistenței interne, sunt disputate în interiorul Şcolii Austriece de Economie. Este vorba de interpretarea misesiano-rothbardiană, în care funcția antreprenorială, în măsura în care este privită în dimensiunea ei specific umană manifestată în acțiune, iar nu ca un concept depersonalizat, este firesc corelată şi întrepătrunsă cu proprietatea, ca suport obiectiv al manifestării alegerii, şi de cea kirzneriană, în care antreprenorul pur, alert, este implicat într-un proces de descoperire, tributar informațiilor revelate de prețuri din trecut ale pieței, funcția pură antreprenorială fiind aici lipsită de resurse.

În mod firesc, şi viziunea cu privire la calculul economic, ca un mijloc indispensabil al acțiunii concrete a antreprenorului într-o economie complexă, poartă amprenta celor două interpretări. În timp ce Israel M. Kirzner, pe urmele lui Friedrich A. Hayek, subliniază rolul informației, Ludwig von Mises demonstrează că proprietatea privată asupra mijloacelor de producție reprezintă elementul indispensabil pentru efectuarea calculului economic antreprenorial, în vederea alocării factorilor de producție în conformitate cu dorințele cele mai stringente ale consumatorilor.

În acest context, identificarea unei breşe în sistemul pieței, în care virtuțile alocative şi incitativele antreprenoriale nu acționează în direcția satisfacerii cererii, reprezintă o provocare pentru mulți economişti austrieci, atunci când este vorba de teoria neoclasică a monopolului. Într-un mod caracteristic acestora, criticarea principalelor coordonate ale teoriei neoclasice a monopolului comportă mai multe aspecte. Cel pozitiv, care este dedicat identificării fenomenului şi plasării lui în contextul teoriei economice generale, aici ei dovedind că criteriile folosite de teoria neoclasică, inclusiv de Ludwig von Mises, pentru diferențierea condițiilor ce ar caracteriza monopolul nu sunt operaționale. Condiția de unic vânzător pe piață, cu atât mai mult cea în care producătorul

sau proprietarul de factori de producţie atrag, la un moment dat, doar majoritatea consumatorilor pe piaţa respectivă, se încadrează în tabloul general al funcţionării pieţei reale. Monopolistul este un antreprenor care, apelând la instrumentul calculului economic, asemenea tuturor celorlalţi antreprenori, intenţionează *ex ante* să vândă cantitatea de produse şi să atingă preţul la care veniturile sale sunt maxime, date fiind preferinţele consumatorilor. Adaptarea producţiei la cerinţele consumatorului („suveranitatea consumatorului") se verifică, prospectiv, prin orientarea de către capitalistul-producător a resurselor sale către activităţile productive anticipativ cele mai remunerative şi, efectiv, prin cumpărarea sau, dimpotrivă, prin renunţarea la achiziţionarea unor bunuri de către cumpărători. Urmărind obţinerea unui criteriu pur economic, neutru faţă de valori, de diferenţiere a monopolului de celelalte circumstanţe ale pieţei, atenţia economiştilor s-a deplasat dinspre condiţiile etice ale proprietăţii asupra bunului oferit către capacitatea de atingere a unui preţ de monopol şi încercarea nereuşită de a strecura un argument pur economic, în plus, invalid, de fundamentare şi identificare a proprietăţii.

Demersul nostru în acest context a fost acela de a arăta cum criteriul agregativ de bunăstare, pe care se bazează teoria neoclasică, pentru a deduce suboptimalitatea situaţiei de monopol, cade în eroarea comparaţiilor interpersonale de utilitate. Din perspectiva economiştilor austrieci, pentru care utilitatea are o accepţiune strict ordinală, de poziţie pe scara de valori, demonstrată în alegere de către individ, compararea intersubiectivă şi agregarea utilităţilor devin lipsite de sens. Punerea în evidenţă a acestui criteriu neştiinţific de bunăstare invalidează, o dată în plus, perspectiva ortodoxă asupra monopolului. Am arătat, de asemenea, cum criteriul monetar al atingerii celor mai ridicate venituri, date fiind costurile, care îi ajută pe antreprenori în orientarea factorilor de producţie către utilizările cele mai profitabile şi satisfacerea celor mai urgente trebuinţe ale consumatorilor, se aplică şi cazului particular al monopolului. Utilizarea consecventă a acestui criteriu ne-a condus la concluzia importantă că, din acest punct de vedere, nu putem decreta suboptimalitatea monopolului. Dimpotrivă, decizia de reducere a cantităţii oferite pe piaţă, în condiţiile sporirii preţului şi a veniturilor totale, se încadrează în logica obişnuită a acţiunii oricărui antreprenor. O observaţie relevantă pe care am făcut-o s-a referit la consistenţa internă a definiţiei pe care Ludwig von Mises o

dă prețului de monopol, şi anume la faptul că, în lucrări diferite, el modifică standardul în funcție de care judecă efectele presupus negative ale monopolului. De asemenea, am arătat cum metoda încercărilor, la care monopolistul face apel pentru a identifica prețul de monopol care îi maximizează veniturile, nu se află pe acelaşi palier metodologic cu comparația de ordin contrafactual la care recurge Ludwig von Mises pentru a identifica prețul de monopol.

A doua parte a criticii austriece se referă la trecerea, nejustificabilă din punct de vedere etic, de la identificarea suboptimalității unei situații pe piața liberă, acceptând, pentru moment, concluzia teoriei neoclasice, la implicarea statului, şi, la limită, chiar a unui tribunal privat pe o piață neobstrucționată, în care serviciile de apărare şi justiție sunt oferite de instanțe concurente, pentru remedierea suboptimalității. Etica proprietății private, singura compatibilă cu conceptul economic de piață liberă, poate justifica forța doar în apărarea celei legitime sau ca retaliere. Din moment ce ne plasăm, din ipoteză, într-un cadru al schimburilor pur voluntare, în sensul că monopolistul nu încalcă proprietatea privată legitimă a nimănui altcuiva, aceste condiții nu sunt îndeplinite. Reglementările antimonopoliste devin încălcări ale drepturilor unor producători de a-şi utiliza proprietatea, factori de producție, resurse băneşti, în modul pe care ei îl consideră cel mai adecvat. Astfel, absența justificării etico-juridice a implicării statului susține demonstrația lui Murray N. Rothbard referitoare la nonoperaționalitatea prețului de monopol din teoria neoclasică. În acelaşi capitol dedicat teoriei monopolului şi criticii adresate acesteia din perspectiva economiştilor austrieci am pus în evidență câteva probleme legate de construirea curbei perfect elastice, manifestate la nivelul ofertantului individual în modelul concurenței perfecte. Astfel, orizontalitatea curbei individuale a cererii s-ar putea manifesta doar pe un segment al acesteia – altminteri ar rezulta o contradicție cu presupoziția rarității mijloacelor. Acest fapt conduce la ideea că relevanța elasticității perfecte a cererii ar depinde de datele concrete ale pieței, existente la un moment dat, ceea ce invalidează concluziile generalizatoare ale modelului concurenței perfecte. În plus, am arătat că această elasticitate perfectă este obținută prin construirea secvențială a curbei cererii, fără a fi clar dacă punctele succesive care exprimă cantități cerute la acelaşi preț se află pe aceeaşi curbă a cererii sau pe curbe diferite; mai mult, segmente de orizontalitate ar rezulta ori de câte ori există mai mulți purtători ai cererii cu

aceeaşi sumă maximă pe care ar fi dispuşi să o plătească pentru a intra în posesia bunului, indiferent de caracteristicile concrete ale pieței pe care se manifestă, dacă această modalitate de agregare a cererilor indivizilor pe piață ar fi corectă. Am remarcat, de asemenea, demersul neoclasic al lui David Friedman, care, adoptând o perspectivă istorică, ajunge la concluzia că situațiile relevante de monopol întâlnite în realitate se datorează intervenției statului, iar nu funcționării pieței libere.

Argumentul calculului economic, aplicat inițial de către Ludwig von Mises în chip magistral unei societăți socialiste închise, este resuscitat în interiorul Şcolii Austriece de Economie odată cu prăbuşirea istorică a socialismului în Europa la sfârşitul anilor '80. În teoria economică misesiană, calculul economic reprezintă temelia alegerii raționale, în termeni de adecvare a mijloacelor la scopuri. El îşi găseşte expresia deplină în calculul monetar, care permite alocarea de către antreprenori, pe baza estimărilor anticipative, a factorilor de producție, care nu sunt perfect substituibili şi nici total specifici, în cadrul unei structuri de producție capitaliste, complexe. Am arătat aici că cele două situații în care, susține Ludwig von Mises, ne-am putea dispensa de calculul economic – este vorba despre specificitatea totală a bunurilor, respectiv despre posibilitatea substituirii lor în anumite raporturi fixe, abstracție făcând de elementul timp – sunt mult mai departe de realitate decât par la prima vedere. Dacă introducem elementul temporal în discuție, rezultă un anumit determinism al alocării forței de muncă între momentul prezent şi cel viitor, fapt care este incompatibil cu axioma acțiunii umane.

Paradigma misesiană a calculabilității, centrată pe importanța prețurilor formate pe piața liberă pentru factorii de producție, în condițiile proprietății private asupra acestora, se opune paradigmei hayekiano-kirzneriene, pentru care problemele de calculabilitate ale socialismului sunt doar de ordin practic, ele fiind generate de absența informației transmise prin prețuri. Imposibilitatea calculului economic în socialism se tranformă, în condițiile intervenționismului, în haosul calculațional despre care scrie Murray N. Rothbard, acesta demonstrând că alocarea de către stat a resurselor smulse sistemului privat pe căile agresive ale impozitării, taxării şi inflației nu poate, din principiu, să servească scopurilor consumatorilor, întrucât lipseşte „busola acțiunii raționale", oferită de calculul economic, criteriul profitului şi al pierderii. Mecanismul natural al selectării antreprenorilor pe piață în funcție de abilitatea lor, dovedită în

activitatea productivă, de servire a celor mai urgente nevoi ale consumatorilor, este înlocuit cu contraselecția „antreprenorilor" politici, realizată pe criterii politice, agresive, opuse principiilor economice, paşnice, ale cooperării sociale şi, pe cale de consecință, ale bunăstării economice. Atragerea firmelor private pentru realizarea unor proiecte finanțate şi stabilite de către stat nu reprezintă o soluție la inadecvarea utilizării resurselor de către stat. De remarcat aici că însăşi caracterizarea acestor firme ca firme private nu este în totalitate corectă, de vreme ce resursele şi le obțin pe căi politice, altele decât servirea consumatorilor. Avantajul selecției trecute operate de piață, căreia i-au făcut față până în prezent, nu reprezintă o garanție a faptului că acțiunile lor antreprenoriale vor fi încununate de succes, observație căreia li se supun inclusiv firmele care continuă să activeze pe piață. Mai mult, parteneriatul public–privat este afectat de natura activității derulate cu ajutorul firmelor altminteri private. Astfel, aplicarea cu acrivie de către acestea a unor măsuri care pot fi caracterizate din punct de vedere etic drept agresive la adresa persoanei şi/sau proprietății private legitime nu poate fi considerată ca fiind preferabilă, din punctul de vedere al victimelor, celei în care acestea din urmă pot apela la mita defensivă, în limbaj rothbardian. Tot în acest context, al calculului economic, am criticat afirmația lui Ludwig von Mises, potrivit căreia calculul economic, inclusiv cel derulat pe o piață liberă de intervenția statului, utilizând o monedă neviciată de aceasta, ar fi imperfect, datorită variației inerente a puterii de cumpărare a unității monetare. Aspectul criticabil este acela de fixare a unui standard nerealist pentru judecarea performanțelor pieței, în cazul de față a unui etalon monetar cu o putere de cumpărare constantă în timp şi spațiu.

Dacă situația de ofertant unic pe piață a unor bunuri ar implica transgresarea drepturilor de proprietate legitime ale cumpărătorilor, care sunt întotdeauna asupra unor bunuri sau servicii, nu asupra valorii acestora, teorie pe care o presupune abordarea neoclasică, atunci dificultățile menționate anterior legate de comparația dintre prețul de monopol şi cel competitiv, contrafactual, ar fi depăşite prin operaționalizarea, stabilirea retalierii/restituției, operate pe piața liberă a serviciilor private de apărare şi justiție.

Problema echilibrului economic se transformă, mai cu seamă în reconfigurarea sa hülsmanniană, într-o teorie a comparațiilor contrafactuale antreprenoriale. Accentul se deplasează dinspre modelul misesian (şi rothbardian) – fără corespondent în realitate – al

absenței incertitudinii, utilizat, de altfel, doar pentru a releva relațiile dintre câteva variabile economice, nu ca substitut al descrierii funcționării pieței reale şi nici ca standard de judecare a acesteia, către relevarea capacității antreprenorial posibile de alegere corectă în condiții de incertitudine şi analiza comparativă a alternativelor în interpretarea lui Jörg Guido Hülsmann. Am remarcat în acest context pendularea permanentă a lui Murray N. Rothbard între două condiții alternative de obținere a echilibrului, anume absența incertitudinii, grefată de aspectul său nerealist, respectiv absența erorii antreprenoriale. Tot aici am analizat perspectiva kirzneriană asupra echilibrării, în centrul căreia se află antreprenorul „alert". Amintindu-ne însă faptul că acesta era, în interpretarea lui Israel M. Kirzner, informat de prețurile trecute, ajungem la concluzia că doar într-un cadru nemodificat al datelor pieței antreprenorul poate să realizeze o coordonare deplină. Dacă acceptăm modificarea datelor pieței, şi ar fi logic să o facem, din moment ce dorim să realizăm o analiză realistă, ne dăm seama că privirea strict retrospectivă a antreprenorului kirznerian nu este suficientă pentru a explica atingerea echilibrului. Analizarea relației dintre echilibrul şi calculul economic este prilejuită de afirmația lui Jörg Guido Hülsmann, potrivit căreia echilibrul, ca rezultat al unei anticipări corecte, este posibil în orice tip de sistem economic (de piață, respectiv afectat într-un grad mai mic sau mai mare de interferența statului). La limită, ne-am pus întrebarea dacă este posibilă atingerea echilibrului economic prin anticipare corectă într-un sistem socialist închis, ajungând la concluzia că absența prețurilor la factorii de producție ar face literalmente imposibilă însăşi identificarea stării de echilibru. În condițiile intervenției statului în economie, de pildă ale unui control al prețurilor, anticiparea corectă de către antreprenori a acesteia conduce la echilibru economic, fără însă ca acesta să se caracterizeze printr-un optim al bunăstării sociale, dat fiind faptul că orice intervenție are ca rezultat redistribuția avuției.

Fără a fi dezvoltat, până în prezent, o teorie proprie a firmei, economiştii austrieci se dovedesc „precursori şi critici ai teoriei moderne a firmei", după cum considera Peter Klein. Argumentul misesian al calculului economic ar reprezenta, cu siguranță, unul dintre pilonii acesteia. De altfel, toate variantele neoinstituționaliste ale teoriei firmei fac apel, în mod implicit, la calcul economic în momentul în care compară, în termeni monetari, beneficiile şi costurile aferente diverselor soluții de organizare a producției. De

remarcat aici că, dacă pentru Murray N. Rothbard integrarea verticală a producției, ce se solda cu eliminarea pieței unui bun, era sursa unor probleme de calculabilitate, aceasta se transformă într-o soluție preferabilă în viziunea lui Ronald H. Coase, preluată de teoria neoinstituționalistă a firmei. Firma, din perspectiva economiştilor austrieci, se încadrează armonios în tabloul mai larg al pieței, antreprenorul-capitalist recurgând, şi în acest caz, la calcul economic pentru alocarea adecvată a resurselor sale, care include firesc toate tipurile de costuri, de producție, cele aferente încheierii contractelor, întrucât schimbul nu reprezintă altceva decât un transfer de drepturi de proprietate asupra unor bunuri din proprietatea vânzătorului în cea a cumpărătorului.

Economiştii austrieci dovedesc astfel că orice discuție asupra unei configurări concrete, particulare a producției presupune instrumentul calculului economic, utilizarea acestuia în vederea adaptării producției la consum, care reprezintă sensul de a fi al oricărei organizări productive, şi elementul antreprenorial-capitalist, care să îl înfăptuiască şi a cărui judecată antreprenorială anticipativă o reflectă. Limitele calculului economic, şi anume existența pieței pentru factorii de producție, afectează, în opinia lui Murray N. Rothbard, limitele raționale economic ale firmei. Astfel, absența unei piețe pentru un factor de producție elimină posibilitatea evaluării optimalității utilizării sale, prin raportare la alternativele investiționale, absente în acest caz. Această situație este considerată de Murray N. Rothbard ca un caz de haos calculațional, astfel încât firma monopolistă care integrează vertical o structură de producție se confruntă, apreciază el, cu o problemă de alocare suboptimală a resurselor. Această perspectivă intră însă în contradicție cu ceea ce acelaşi autor afirmă relativ la monopol, care, pe o piață liberă, i se pare absolut nonproblematic din punctul de vedere al bunăstării consumatorilor şi al raționalității economice a alocării resurselor.

Teoria antreprenorului reprezintă, după cum s-a observat pe parcursul acestei lucrări, o componentă esențială pentru înțelegerea abordării de către exponenții Şcolii Austriece de Economie a funcționării economiei. Analiza întreprinsă a presupus cercetarea relațiilor existente între teoria antreprenorului şi alte teorii din sfera economică, printre care cea a monopolului, a bunăstării, a echilibrului economic, a firmei, precum şi teoria drepturilor de proprietate.

Bibliografie

Alchian, Armen and Harold Demsetz, *Production, Information Costs, and Economic Organization*, în *The American Economic Review*, Vol. 62, nr. 5 (December 1972)

Alchian, Armen, *Some Economics of Property Rights*, în *Economic Forces at Work*, Liberty Fund, Indianapolis, 1977

Alchian, Armen, *Competition, Monopoly and the Pursuit of Money*, în *Economic Forces at Work*, Liberty Fund, Indianapolis, 1977

Allen, Douglas W., *Transaction Costs*, în *Enciclopedia of Law and Economics* http://encyclo.findlaw.com/0740book.pdf.

Armentano, Dominick T., *A Critique of Neoclassical and Austrian Monopoly Theory*, http://www.mises.org/etexts/armentanomonopoly.pdf. Apărut inițial în *New Directions in Austrian Economics*, Louis M. Spadaro, ed., Sheed Andrews and McMeel, Kansas City, 1978

Armentano, Dominick T., *Antitrust and Monopoly. Anatomy of a Policy Failure,* Holmes & Meier, New York, 1990

Ballve, Faustino, *Essentials of Economics*, D. van Nostrand, Princeton, 1963

Bastiat, Frédéric, *Harmonies Économiques*, în *Oeuvres Complètes*, tome sixième, Guillaumin et C^{ie}, Libraires, Paris, 1870
http://olldownload.libertyfund.org/Texts/Bastiat0139/Works/0137-06_Bk.pdf

Baumol, William J., *Entrepreneurship in Economic Theory*, în *The American Economic Review*, 58 (2), May, 1968

Baumol, William J., *Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive*, în *The Journal of Political Economy*, Vol. 98, 5, I (October, 1990)

Benson, Bruce L., *To Serve and Protect. Privatization and Community in Criminal Justice*, New York University Press, New York and London, 1998

Blaug, Mark, *The Methodology of Economics, Or How Economists Explain*, Cambridge University Press, Cambridge, 1992

Block, Walter, *Austrian Monopoly Theory – A Critique*, în *The Journal of Libertarian Studies*, 1977, vol. 1, nr. 4

Block, Walter, *Austrian Theorizing: Recalling the Foundations*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics,* 1999, vol. 2, nr. 4

Block, Walter, *În apărarea indezirabililor: peştele, prostituata, spărgătorul de grevă, patronul, calomniatorul, cămătarul şi alţi stigmatizaţi din galeria şmecherilor societăţii americane*, http://misesromania.org/carti/pledoarii/pledimp.htm

Block, Walter, *Libertarianism şi libertinism*, http://misesromania.org/carti/pledoarii/prefata.htm#_ftn1

Block, Walter, William II Barnett and Stuart Wood, *Austrian Economics, Neoclassical Economics, Marketing, and Finance,* în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 5, nr. 2, (Summer, 2002)

Boettke, Peter and Mario Rizzo, ed., *Advances in Austrian Economics*, Vol. 2 (A), Jai Press Inc., London, 1995

Boettke, Peter and Christopher J. Coyne, *The Forgotten Contribution: Murray Rothbard on Socialism in Theory and in Practice*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 7, nr. 2, (Summer 2004)

Böhm-Bawerk, Eugen von, *Capital and Interest*, Libertarian Press, South Holland, Illinois, 1959, vol. II „Positive Theory of Capital"

Böhm-Bawerk, Eugen von, *Control or Economic Law?*, în *Shorter Classics of Böhm-Bawerk*, Libertarian Press, South Holland, Illinois, 1962

Boudreaux, Donald, *Schumpeter and Kirzner on competition and equilibrium*, în *The Market Process. Essays in Contemporary Austrian Economics*, Peter J. Boettke and David L. Prychitko, ed., Edward Elgar, 1994

Boudreaux, Donald and Randall Holcombe, *The Coasian and Knightian Theories of the Firm*, în *Managerial and Decision Economics*, vol. 10, June, 1989

Callahan, Gene, *Economics for Real People. An Introduction to the Austrian School*, second edition, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2004, http://www.mises.org/books/econforrealpeople.pdf

Cantillon, Richard, *Essai sur la nature du commerce en général*, http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/cantillon/cantil1.htm

Cheung, Steven, *The Contractual Nature of the Firm*, în *The Journal of Law and Economics*, vol. 26, nr. 1, April, 1983

Coase, Ronald H., *The Nature of the Firm*, în *Economica*, Vol. 4, nr. 16 (November, 1937)

Coase, Ronald H., *The Choice of the Institutional Framework: A Comment*, în *Journal of Law and Economics*, vol. 17, nr. 2 (October, 1974)

Coase, Ronald H., *The Nature of the Firm: Origin*, în *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 4, nr. 1 (Spring 1988)

Coase, Ronald H., *The Nature of the Firm: Meaning*, în *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 4, nr. 1 (Spring 1988)

Coase, Ronald H., *The Nature of the Firm: Influence*, în *Journal of Law, Economics, and Organization*, vol. 4, nr. 1 (Spring 1988)

Coase, Ronald H., *The Institutional Structure of Production*, în *American Economic Review*, vol. 82, nr. 4 (September 1992)

Coase, Ronald H., *The Problem of Social Cost*, în *Journal of Law and Economics*, vol. 3, 1960

Comănescu, Dan Cristian, *În apărarea capitalismului extrem*, în *Polis*, vol. 5, nr. 1/1998

Comănescu, Dan Cristian, *Libertarianismul „austriac" şi economia politică „industrialistă": afinități elective*, în *Polis*, vol. 3, nr.1/1996

Costea, Diana, *A Critique of Mises's Theory of Monopoly Prices*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 6, nr. 3, 2003

Costea, Diana, *Suveranitatea consumatorului – criteriu al bunăstării în reformularea misesiană a teoriei monopolului şi limitele acestuia*, în *Revista tinerilor economişti*, nr. 6, aprilie 2006, http://stat257.central.ucv.ro/rte/

Costea Diana, *Economic Calculation and Welfare Considerations in Monopoly and Firm Theory*, în *Romanian Economic and Business Review* 1(2), 2006

Cowen, Tyler and David Parker, *Markets in the Firm: A Market Process Approach to Management*, The Institute of Economic Affairs, London, 1997

Demsetz, Harold, *Toward a Theory of Property Rights*, în *American Economic Review*, vol. 57, nr. 2, (May 1967)

Egger, John B., *The Free Market*, în *Advances in Austrian Economics*, Peter Boettke şi Mario Rizzo, ed., volumul II (A), 1995

Endres, A. M., *Neoclassical Microeconomic Theory*, Routledge, New York, 1997

Fama, Eugene F. and Michael C. Jensen, *Separation of Ownership and Control*, în *Journal of Law and Economics*, vol. 26, nr. 2, (June 1983)

Fetter, Frank A., *Economic Principles*, The Century Co., New York, 1915

Foss, Nicolai Juul, *Misesian Ownership and Coasian Authority in Hayekian Settings: The Case of the Knowledge Economy*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 4, nr. 4, (Winter 2001)

Foss, Nicolai Juul, *The Theory of the Firm: The Austrians as Precursors and Critics of Cntemporary Theory*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 7, nr. 1, 1994

Friedman, David, *Vers une société sans Etat*, Les Belles Lettres, Paris, 1992

Friedman, David, *Hidden Order. The Economics of Everyday Life*, HarperCollins, New York, 1996

Friedman, David, *Law's Order. What economics has to do with law and why it matters*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2000

Garrison, Roger, *Equilibrium and Entrepreneurship*, în *Advances in Austrian Economics,* Vol. II (A), Boettke, Peter and Mario Rizzo, ed., Jai Press Inc., London, 1995

Glăvan, Bogdan, *Instituţii monetare comparate*, Editura universitară „Carol Davila", Bucureşti, 2005

Guerrien, Bernard, *La Théorie néo-classique. Bilan et perspectives du modèle d'équilibre général*, Economica, Paris, 1989.

Hausman, Daniel, ed., *Filozofia ştiinţei economice*, Editura Humanitas, Bucureşti, 1993

Hébert, Robert F. and Albert N. Link, *The Entrepreneur*, Praeger Publishers, New York, 1982

Herbener, Jeffrey M., *Calculation and the Question of Arithmetic*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 9, nr. 1, 1996

Herbener, Jeffrey M., *The Pareto Rule and Welfare Economics*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 10, nr. 1, 1997

High, Jack, *The market process: an Austrian view*, în *The Market Process. Essays in Contemporary Austrian Economics*, Peter J. Boettke and David L. Prychitko, ed., Edward Elgar, 1994

High, Jack, *Introduction. Split Personality: A Brief History of Competition in Economic Theory*, în *Competition*, Jach High, ed., Edward Elgar, Cheltenham, 2001

Hildebrand, George H., *Consumer Sovereignty in Modern Times*, în *American Economic Review*, vol. 41, nr. 2 (May, 1951)

Holcombe, Randall G., ed., *15 Great Austrian Economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1999

Holcombe, Randall G., *Political Entrepreneurship and the Democratic Allocation of Economic Resources*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 15, nr. 2/3, 2002

Hoppe, Hans-Hermann and Walter Block, *On Property and Exploitation*, în *International Journal of Value-Based Management*, 15, 2002

Hoppe, Hans-Hermann, *A Theory of Socialism and Capitalism*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 1989. Traducere în limba română *Teoria socialismului şi a capitalismului* de Emanuel-Mihail Socaciu, http://misesromania.org/carti/tsc/cuprins.htm.

Hoppe, Hans-Hermann, *Review of „Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray Rothbard*", în *The Review of Austrian Economics*, vol. 4, 1990

Hoppe, Hans-Hermann, *Economic Science and the Austrian Method*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1995

Hoppe, Hans-Hermann, *The Political Economy of Monarchy and Democracy, and the Idea of a Natural Order*, în *Journal of Libertarian Studies*, vol. 11, nr. 2 (Summer, 1996). Traducere în limba română de Diana Costea, *Economia politică a monarhiei şi democraţiei şi ideea ordinii naturale*, http://misesromania.org/articole/hoppe/epmd.htm

Hoppe, Hans-Hermann, *The Economic and Political Rationale for European Secessionism*, în *Secession, State & Liberty*, David Gordon, ed., Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey, 1998. Traducere în limba română Diana Costea, *Pledoarie*

economică şi etică pentru secesionismul european, http://misesromania.org/articole/hoppe/secesionism_european.htm.

Hoppe, Hans-Hermann, *The Economics and Ethics of Private Property*, Kluwer Academic Publishers, Boston, 1993

Hoppe, Hans-Hermann, *Democracy: the God that failed*, Transaction Books, New Brunswick, 2001

Huerta de Soto, Jesus, *Socialismo, Calculo Economico y Funcion Empresarial*, Union Editorial, Madrid, 1992

Huerta de Soto, Jesus, *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama, 2006

Hülsmann, Jörg Guido, *Knowledge, Judgment, and the Use of Property*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 10, nr. 1, 1997

Hülsmann, Jörg Guido, *Toward a General Theory of Error Cycles*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, nr. 4, 1998

Hülsmann, Jörg Guido, *Economic Science and Neoclassicism*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 2, nr. 4 (Winter, 1999)

Hülsmann, Jörg Guido, *A Realist Approach to Equilibrium Analysis*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 3, nr. 4, 2000

Hülsmann, Jörg Guido, *More on Cantillon as a Proto-Austrian*, în *Journal des Economistes et des Etudes Humaines*, Paris&Aix-en-Provence, Vol. XI, 4, Dec. 2001

Hülsmann, Jörg Guido, *Facts and Counterfactuals in Economic Law*, în *Journal of Libertarian Studies*, vol. 17, nr. 1, (Winter, 2003)

Hülsmann, Jörg Guido, *Optimal Monetary Policy*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 6, nr. 4, (Winter, 2003)

Hülsmann, Jörg Guido, *Has Fractional Reserve Banking Really Passed the Market Test?*, în *The Independent Review*, vol. 7, nr. 3, Winter, 2003

Hülsmann, Jörg Guido, *Editorial*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 7, nr. 4, (Winter, 2004)

Hülsmann, Jörg Guido, *The A Priori Foundations of Property Economics*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 7, nr. 4, (Winter, 2004)

Hülsmann, Jörg Guido, *Schöne neue Zeichengeldwelt*, în Murray N. Rothbard, *Das Schein-Geld-System. Wie der Staat unser Geld zerstört*, Liberale Akademie Berlin, Resch Verlag, Gräfelfing, 2000. Traducere în limba română *Euro. O interpretare rothbardiană a evoluției monetare recente*, postfață la Murray N. Rothbard, *Ce le-a făcut Statul banilor noştri?*, Institutul Ludwig von Mises-România, Bucureşti, 2005

Kirzner, Israel M., *Competition and Entrepreneurship*, The University of Chicago Press, Chicago, 1973

Kirzner, Israel M., *Producer, Entrepreneur, and the Right to Property*, în *Reason Papers*, nr. 1, 1973, http://www.mises.org/reasonpapers/pdf/01/rp_1_1.pdf.

Kirzner, Israel M., *Perception, Opportunity, and Profit*, The University of Chicago Press, Chicago, 1979

Kirzner, Israel M., *Discovery, Capitalism, and Distributive Justice*, Basil Blackwell, New York, 1989

Kirzner, Israel M., ed., *Classics in Austrian Economics*, Vol III, *The Age of Mises and Hayek*, William Pickering, London, 1994

Kirzner, Israel M., *Commentary: Entrepreneurship, Uncertainty, and Austrian Economics*, în *Austrian Economics: Tensions and New Directions*, Bruce J. Caldwell and Stephan Boehm, ed., Kluwer Academic Publishers, 1992

Kirzner, Israel M., *Perspectiva economică*, Bucureşti, Editura All, 1996

Kirzner, Israel M., *Mises and his understanding of the capitalist system*, în *Cato Journal*, vol. 19(2), (Fall, 1999), republicat în *The Driving Force of the Market*, Routledge, London and New York, 2000

Klein, Peter, *Sticking with economics*, în *The Austrian Economics Newsletter*, Winter 1995, vol. 15, nr. 2, http://www.mises.org/journals/aen/aen15_2_1.asp

Klein, Peter, *New Institutional Economics*, în *Enciclopedia of Law and Economics*, http://encyclo.findlaw.com/0530book.pdf

Klein, Peter, *Economic Calculation and the Limits of Organization*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 9, nr. 2, 1996

Lachmann, L. M., *Capital and its Structure*, G. Bell and Sons, London, 1956

Lewin, Peter, *The Firm, money, and economic calculation: considering the institutional nexus of market production*, în *The American Journal of Economics and Sociology*, nr. 2, Oct., 1998

Loasby, Brian J., *Economics of Dispersed and Incomplete Information*, în *Method, Process and Austrian Economics*, Israel M. Kirzner, ed., Lexington Books, Massachusetts, 1982

Machlup, Fritz, *Essays in Economic Semantics*, W. W. Norton, New York, 1967

Machovec, Frank, *Perfect Competition and the Transformation of Economics*, Routledge, London and New York, 1997

Mahoney, Dan, *Proof that socialism cannot work*, Mises Daily Articles, June 28, 2001, http://www.mises.org/story/716

Mahoney, Dan, *Ownership, scarcity, and economic decision making*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 5, nr. 1, (Spring, 2002)

Maks, J. A. H., *The Market Process and Mainstream Welfare Economics*, în *Advances in Austrian Economics*, vol. II(A), Boettke, Peter and Rizzo, Mario, ed., Jai Press Inc., London, 1995

Marinescu, Cosmin, *Instituţii şi prosperitate. De la etică la eficienţă*, Editura Economică, Bucureşti, 2004

Mathews, Don, *Management vs. The Market: An Exaggerated Distinction*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, nr. 3, 1998.

Menger, Carl, *Principles of Economics*, Libertarian Press, Grove City, 1994

Mises, Ludwig von, *Socialism*, Liberty Classics, Indianapolis, 1981. Traducere în limba română de Sergiu Marcus, http://misesromania.org/carti/socialismul/soc.htm

Mises, Ludwig von, *Theory and History*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1985

Mises, Ludwig von, *Liberalismus*, Academia Verlag, Sankt Augustin, 1993

Mises, Ludwig von, *Market*, în *Classics in Austrian Economics*, Israel M. Kirzner, ed., Volume III, *The Age of Mises and Hayek*, William Pickering, London, 1994

Mises, Ludwig von, *Profituri şi pierderi. Natura economică a profiturilor şi a pierderilor*, în *Polis*, vol. 4, nr. 3, 1997, traducere după *Profit and Loss*, în *Planning for Freedom*, Libertarian Press, South Holland, Il., 1980

Mises, Ludwig von, *Monopoly Prices*, în *Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 1, nr. 2, 1998

Mises, Ludwig von, *Human Action. A Treatise on Economics*, Scholar's Edition, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1998. Traducere în limba română de Dan-Cristian Comănescu, http://misesromania.org/carti/au/au.htm.

Mises, Ludwig von, *Politici economice. Gânduri pentru cei de azi şi cei de mâine*, http://misesromania.org/carti/mis_capitalism/cuprins_miscap.htm

Mises, Ludwig von, *Birocraţia*, http://misesromania.org/carti/birocratia/bur.htm

Mises, Ludwig von, *Calculul economic în societatea socialistă,*

http://misesromania.org/articole/mises/mises_romana/20calc.htm

Mînzu, Ionela, *Apriorismul metodologic în concepţia lui Ludwig von Mises*, în *Filosofia austriacă: origini, specific, reprezentanţi*, Constantin Stoenescu, Ion Tănăsescu, ed., Editura Pelican, Giurgiu, 2004

Muşetescu, Radu Cristian, *Alianţe strategice între firme de pe piaţa internaţională*, teză de doctorat, Bucureşti, 2005, www.biblioteca.ase.ro

Pasour, E. C., Jr., *Economic Efficiency and Public Policy*, în *Man, Economy, and Liberty: Essays in Honor of Murray Rothbard*, Walter Block and Llewellyn H. Rockwell, Jr., ed., Ludwig von Mises Institute, Auburn, Alabama

Patapievici, H.–R., *Un aliat împotriva bigotismului intelectual*, prefaţă la *Capitalismul şi duşmanii săi. Ce înseamnă laissez-faire?*, Editura Nemira, Bucureşti, 1998

Persky, Joseph, *Retrospectives: Consumer Sovereignty*, în *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 7 (1) (Winter, 1993)

Piroşcă, Grigore Ioan, *Doctrina liberală în viziunea Şcolii Austriece*, teză de doctorat, Bucureşti, 2007, www.biblioteca.ase.ro

Reisman, George, *Capitalism. A Treatise on Economics*, Jameson Books, Ottawa, Illinois, 1998

Ricketts, Martin, *Kirzner's Theory of Entrepreneurship – A Critique*, în *Austrian Economics: Tensions and New Directions*, Bruce J. Caldwell and Stephan Boehm, ed., Kluwer Academic Publishers, 1992

Robbins, Lionel, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, Macmillan and Co., London, 1945, http://www.mises.org/books/robbinsessay.pdf

Rogojanu, Angela, *Influenţa noii microeconomii asupra doctrinelor economice în a doua jumătate a secolului al XX-lea*, în *Doctrine şi comunicare economică*, Editura ASE, Bucureşti, 2003

Rogojanu, Cosmin, *Ignoranţa şi timpul în economia cooperării sociale*, teză de doctorat, Bucureşti, 2004, www.biblioteca.ase.ro

Rothbard, Murray N., *Power and Market*, Sheed Andrews and McMeel, Kansas City, 1977

Rothbard, Murray N., *What Has Government Done To Our Money?*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1990, traducere în limba română de Marius Spiridon, *Ce le-a făcut Statul banilor noştri?*, Institutul Ludwig von Mises–România, Bucureşti, 2005.

Rothbard, Murray N., *Man, Economy, and State*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1993

Rothbard, Murray N., *The Brilliance of Turgot*, *Economic Thought before Adam Smith. An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, vol. I, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., 1995

Rothbard, Murray N., *The Founding Father of Modern Economics: Richard Cantillon*, în *Economic Thought before Adam Smith. An Austrian Perspective on the History of Economic Thought*, vol. I, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., 1995

Rothbard, Murray N., *Toward a Reconstruction of Utility and Welfare Economics*, în *On Freedom and Free Enterprise*, Mary Sennholz, ed., Foundation for Economic Education, Irvington-on-Hudson, N.Y., 1956. Republicat în *The Logic of Action One*, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., 1997

Rothbard, Murray N., *Professor Kirzner on Entreprenership*, în *The Logic of Action Two*, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., 1997

Rothbard, Murray N., *Ludwig von Mises and Economic Calculation under Socialism*, în *The Logic of Action One*, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., 1997

Rothbard, Murray N., *The End of Socialism and the Calculation Debate Revisited*, în *The Logic of Action One*, Edward Elgar, Cheltenham, U.K., 1997

Rothbard, Murray N., *Ethics of Liberty*, New York University Press, New York and London, 1998

Rothbard, Murray N., *For a New Liberty*, Fox&Wilkes, San Francisco, 1978

Rothbard, Murray N., *A. R. J. Turgot: Brief, Lucid, and Brilliant*, în *15 Great Austrian Economics*, Randall G. Holcombe, ed., Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1999

Salerno, Joseph T., *Mises as Social Rationalist*, în *The Review of Austrian Economics*, vol. 4, 1990

Salerno, Joseph T., *Mises and Hayek Dehomogenized*, în *The Review of Austrian Economics*, vol. 6, nr. 2, 1993

Salerno, Joseph T., *A Final Word: Calculation, Knowledge, and Appraisement*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 9, nr. 1

Salerno, Joseph T., *The Place of Human Action in the Development of Modern Economic Thought*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 2, nr. 1, 1999

Salerno, Joseph T., *The Development of the Theory of Monopoly Price: From Carl Menger to Vernon Mund*, September 2003, Prepared for presentation at Southern Economic Association Conference, November 21-23, San Antonio, Texas, http://www.mises.org/etexts/theoryofmonopolyprice.pdf

Salerno, Joseph T., *De ce este „imposibilă" o economie socialistă*, http://misesromania.org/articole/salerno/impsoc.htm

Salerno, Joseph T., *Human Action Seminar 2001*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, conferință

Salin, Pascal, *Libéralisme*, Editions Odile Jacob, Paris, 2000

Salin, Pascal, *The Firm in a Free Society*, în *Journal of Libertarian Studies*, vol. 16, nr. 3, (Summer, 2002)

Sautet, Frédéric E., *An Antrepreneurial Theory of the Firm*, London and New York, Routledge, 2000

Say, Jean-Baptiste, *Traité d'économie politique, ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuient et se consomment les richesses*, sixième édition, Guillaumin, Libraire, Paris, 1841

Schumpeter, Joseph A., *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., 1934

Schumpeter, Joseph A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper, New York, 1975

Socaciu, Emanuel, *Apriorismul şi drepturi de proprietate în Şcoala Austriacă de economie*, în *Filosofia austriacă: origini, specific, reprezentanţi*, Constantin Stoenescu, Ion Tănăsescu, ed., Editura Pelican, Giurgiu, 2004

Solcan, Mihai Radu, *Şcoala austriacă de economie şi respingerea utilizării matematicii în ştiinţa economică*, în *Filosofia austriacă: origini, specific, reprezentanţi*, Constantin Stoenescu, Ion Tănăsescu, ed., Editura Pelican, Giurgiu, 2004

Sperduto, Dennis A., „*The Forgotten Contribution: Murray Rothbard on Socialism in Theory and in Practice" and the Reinterpretation of the Socialist Calculation Debate: A Comment*, în *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, vol. 8, nr. 1, (Spring, 2005)

Spiridon, Marius, *Hayek, Şcoala Austriacă şi teoria ciclului*, în *Polis*, vol. 6, nr. 2/1999

Spiridon, Marius, *Ciclul în teoria economică modernă*, teză de doctorat, Academia Română, Institutul Naţional de Cercetări Economice, Bucureşti, 2005

Spooner, Lysander, *No Treason. The Constitution of no Authority*, Boston, 1870, http://www.lysanderspooner.org/bib_new.htm

Stigler, George, *Perfect Competition, Historically Contemplated*, în *The Journal of Political Economy*, vol. 65, 1, February 1957

Strigl, Richard von, *Introduction aux Principes Fondamentaux de L'Economie Politique*, Editions politiques, économiques et sociologiques, Librairie de Medicis, Paris, 1939

Thornton, Mark, *Richard Cantillon: The Origin of Economic Theory*, în Randall G. Holcombe, ed., *15 Great Austrian Economics*, Ludwig von Mises Institute, Auburn, Ala., 1999

Turgot, A. R. J., *Réflexions sur la formation et la distribution des richesses*, http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/turgot/reflfr.htm

White, Lawrence H., *Is There an Economics of Interpersonal Comparisons?*, în *Advances in Austrian Economics*, II(A), Peter Boettke and Mario Rizzo, eds., Jai Press Inc., London, 1995

Williamson, Oliver E., *The Economics and Sociology of Organization: Promoting a Dialogue*, în Farkas, George and England, Paula, ed., *Industries, Firms, and Jobs: Sociological and Economic Approaches*, New York, Plenum, 1988

Yeager, Leland B., *Rejoinder: Salerno on Calculation, Knowledge, and Appraisement*, în *Review of Austrian Economics*, vol. 9, nr. 1

*

* *

http://encyclo.findlaw.com/0740book.pdf

http://www.mises.org/etexts/armentanomonopoly.pdf

http://olldownload.libertyfund.org/Texts/Bastiat0139/Works/0137-06_Bk.pdf

http://misesromania.org/carti/pledoarii/pledimp.htm

http://www.mises.org/books/econforrealpeople.pdf

http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/cantillon/cantil1.htm

http://stat257.central.ucv.ro/rte/

http://misesromania.org/carti/tsc/cuprins.htm

http://misesromania.org/articole/hoppe/epmd.htm

http://misesromania.org/aricole/hoppe/secesionism_european.htm

http://www.mises.org/reasonpapers/pdf/01/rp_1_1.pdf

http://www.mises.org/journals/aen/aen15_2_1.asp

http://encyclo.findlaw.com/0530book.pdf

http://www.mises.org/story/716

http://misesromania.org/carti/au/au.htm

http://misesromania.org/carti/socialismul/soc.htm

http://misesromania.org/carti/mis_capitalism/cuprins_miscap.htm

http://www.mises.org/books/robbinsessay.pdf

http://www.mises.org/etexts/theoryofmonopolyprice.pdf

http://misesromania.org/articole/salerno/impsoc.htm

http://www.lysanderspooner.org/bib_new.htm

http://socserv2.socsci.mcmaster.ca/~econ/ugcm/3ll3/turgot/reflfr.htm

http://misesromania.org/carti/birocratia/bur.htm

http://www.biblioteca.ase.ro